قوة التفكير الكبير

نجاحك يقرره حجم تفكيرك

كتاب مميّز في تطوير الشخصية

الدكتور
أحمد توفيق حجازي
جامعة تكساس أوستن



www.darkonoz.com

قـوة التفكيـر الكبيـر

نجاحك يقرره حجـم تفكيـرك

كتاب مميز في تطوير الشخصية

قوة التفكير الكبير

نجاحك يقرره حجم تفكيرك

كتاب مميز في تطوير الشخصية

الصيدلاني الدكتور
أحمد توفيق حجازي

الطبعة الثانية : 1435هـ - 2014م



المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية : (7 / 1 / 2009)

43.153

حجازي، أحمد
قوة التفكير الكبير: نجاحك يقرره حجم تفكيرك/ أحمد توفيق حجازي. _ عمان: دار كنوز المعرفة، 2009
(   ) ص.
ر.أ: (7 / 1 / 2009)
الواصفات: / التفكير// الإبداعية// التعلم// سيكولوجية الشخصية/

تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

ردمك: ISBN: 978 - 9957 - 74 - 011 - 5



دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع
الأردن - عمان - وسط البلد - مجمع الفحيص التجاري
تلفون: 4655877 6 962+ - فاكس: 4655875 6 962+
موبايل: 5525494 79 962+ -ص. ب 712577 عمان
الموقع الإلكتروني: www.darkonoz.com
إيميل: info@darkonoz.com - dar_konoz@yahoo.com

تنسيق وإخراج: صفاء نمر البصار
00962 78 5288504
safa_nimer@hotmail.com

الفهرس

مقدمة

الأبحاث والدراسات العددية بيّنت أن النجاح يُقرر ليس بحجم دماغ الشخص بقدر ما هو بحجم تفكير الشخص. فحجم رصيد الشخص البنكي، وحجم سعادة الفرد الشخصية، والحجم العام لرضى الإنسان يقرر بمقدار حجم تفكيره –الايجابي. فهناك سحر في التفكير الكبير .

إذا كان التفكير الكبير ينجز العديد من الأشياء، لماذا لا يفكر كل واحد بهذه الطريقة؟ يبدو أن الجواب هو: كل منا بدون أن يدرك هو حصيلة التفكير الذي حوله. وكثير من هذا التفكير هو تفكير صغير وليس تفكير إيجابي كبير . أنه تفكير سلبي وليس ايجابياً. كما أن حولنا جو يحاول أن يجرّنا إلى القلّة والتوسّط، وليس إلى الوفرة والرّفعة والسّمو. وتقريباً يومياً يقال لك هناك مجال واسع للعامل والموظف العادي، لكن فرصة قليلة للوصول إلى درجة عالية كرئيس أو مسؤول عن العمل. لذلك لماذا تجهد نفسك في الحصول على عمل أو وظيفة جديدة رفيعة المستوى.

هذا الجو أو المحيط الحقير والسلبي يقول لك ، "ما سيكون يكون، " وأن مصيرك خارج سيطرتك، وان المصير قد تقرر. لذلك إنسَ تلك الأحلام، إنسَ ذلك المنزل الجميل، إنسَ التعليم اللائق الذي خططته لأولادك، إنسَ الحياة الأفضل. استسلم واذعن وانتظر ما سوف تأتي به الأيام لك. من منا لم يسمع العبارة "النجاح ليس له قيمة الثمن الذي يجب عليك دفعه للحصول عليه". لكن

الحقيقة أن النجاح لا يتطلب أي ثمن. فكل خطوة للأمام تعطي فائدة. لكن خاصية الأفكار وطبيعتها أن لها قوة جلب وحصول وكشف يتناسب ويتناسق معها إلى عالم الوجود والمادة. فهذا مبدأ أو قانون طبيعي في الكون والحياة. لذلك علينا أن نستعمل أفكارنا التي تسري في كياننا بوعي وبصورة ايجابية بناءة. وبحسب إتجاه الإنسان العقلي وما يتخذه من قرارات تتجدد الصحة والمصائر وتقع المقادير ويغير الله حكم القدر بموجب قوانينه ونواميسه في الكون والحياة. ففي الكون نظاماً وقوانين مادية وروحية إذا ما اتبعها الإنسان وإندرج معها نعم بالصحة والسعادة والخير والنجاح والكمال .

كما أنه ليس صحيحاً عدم وجود فراغ في الوظائف العالية، وأن المنافسة للوظائف الجيدة كبيرة جداً. فهناك العديد من الوظائف المفتوحة تنتظر أشخاص مثلك يجرأون على التفكير الكبير.

المبادئ والقواعد الأساسية التي تؤيد سحر التفكير الكبير لها جذور عميقة. ومن أفضل وأوسع العقول مثل النبي داود الذي قال، "كما يفكر الواحد في قلبه، يكون "؛ ومثل إمرسون الذي قال، "الرجال العظماء هم أولئك الذين يرون أن الأفكار تحكم العالم"؛ وعقول مثل ملتون الذي كتب في الفردوس المفقود، "العقل وهو في مكانه وبذاته يستطيع أن يجعل جنة من جهنم أو جهنم من الجنة". ومثل شكسبير الذي لاحظ ، "ليس من شيء جيد أو شيء إلا ما يجعله التفكير كذلك".

والبرهان على أقوال الحكماء يأتي من حياة أناس مختارين من حولنا، برهنوا من خلال نجاحهم، وإنتاجهم، وسعادتهم أن التفكير الكبير يؤدي إلى أعمال ساحرة عظيمة .

إن قراءتك لهذا الكتاب الذي بين يديك يبرهن أنك مهتم بالنجاح الأكبر. وتريد أن تحقق رغباتك. وتريد أن تتمتع بمستوى عال وجيد من الحياة. وتريد أن تعطيك هذه الحياة كل الأشياء الطيبة التي تستحقها لك ولعائلتك. فإلى الأمام للخير والنجاح الأكبر.

المؤلف

الأهداف الكبيرة تنتج حوافز كبيرة

"إننا ما وأينما نكون لأننا كنا قد تخيلنا ذلك من قبل"

"دونالد كيرتس"

لا يقرر النجاح بحجم الدماغ ولكن بحجم التفكير. وقد أثبتت الحقائق التاريخية، أن حجم رصيد الإنسان المادي، وسعادته وصحته يقررها حجم فكره الايجابي. وبدون أن ندرك فإننا جميعاً ثمرة وإنتاج الفكر المحيط بنا. ويبدو أن كثيراً من هذا الفكر صغير الحجم وسلبي الاتجاه. كما أن حولنا بيئة تحاول جرّنا إلى السلبية واليأس والإحباط. هذه البيئة من حولك تقول: إن مصيرك خارج قدرتك، لذا فانسَ أحلامك وأهدافك والحياة الأفضل. استقيل ، واقعد بانتظار ما يجلب إليك القضاء والقدر .

لقد نسي هؤلاء أن الله سبحانه يقول لنا" (يمحو الله ما يشاء ويثبت وعنده أم الكتاب)، (ما يعمر من معمر ولا ينقص من عمره إلا في كتاب) فلا شيء مكتوب لا يتغير أو نهائياً لا يتبدل، وإنما يمحو سبحانه مقادير ويثبت أخرى، ويغير فيها ويبدل، والعمر قد ينقص ويزيد وفقاً لقوانين ونواميس كونية وهي الكتاب في الآية. هذا ويقول تعالى: (إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم)، فالله سبحانه لا يغير ما بالناس حتى يغيروا ما بأنفسهم، والحقيقة الكونية تتبع وجود

واحتمالات متعددة أمام كل فرد وجماعة، وبناءً على ما يتخذه الفرد من قرارات وما تتبعه الجماعة الإنسانية من اتجاهات تتجدد المصائر وتقع المقادير.

يقول كارل سانبيرج: "لا شيء يحدث إلا إن كان حلماً أولاً" فعليك أن تدرك بأن ما يحد مما يمكنك ان تمتلكه وتحققه في حياتك هو حجم خيالك ومستوى التزامك لتحقيقه. لقد حان الوقت الآن لإيقاظ العملاق والقوة الدافعة الكامنة في داخلك. إذ ما أن تقرر ذلك حتى تجد أنه لن يكون هنالك ما يقف في وجهك في خلق وفرة ذهنية، وعاطفية وبدنية ومادية وروحية بما يفوق الخيال والتصور فخطواتك الأساسية إذاً هي أن تطور لديك أهدافاً أكبر وأكثر إلهاماً.

العقل الإنساني يتابع شيئاً ما دائماً، على الأقل يتابع القدرة على تخفيف الألم أو القضاء عليه، أو تجنب أي شيء قد يؤدي إلى الألم. كما ان عقولنا تحب ان تقودنا في طريق الاندفاع نحو أي شيء قد يؤدي إلى المتعة.

إن أهداف معظم الناس بسيطة تقتصر على "التغلب على أمور حياتهم" ، أو على "الاستمرار على قيد الحياة" أو على "تجاوز نهارهم". فهم واقعون في فخ تحصيل قوت عيشهم بدلاً من رسم وتصميم المعيشة التي يستحقونها.

ينبغي أن نتذكر ان لأهدافنا تأثيراً علينا، مهما كانت هذه الأهداف. فإن لم نعمل على زرع البذور التي نريدها في حديقة عقولنا الباطنة بوعي فإننا لن نحصل إلا على الحشائش الطفيلية.

فالحشائش أوتوماتيكية، وأنت لست تحتاج للعمل لكي تحصل عليها. فإذا كنا نريد إطلاق القدرات اللامحدودة الكامنة في داخلنا فإن علينا أن نجد أهدافاً كبيرة وعظيمة بما فيه الكفاية ونزرعها في عقولنا الباطنة لكي تكون بمثابة تحد لنا وبحيث تحملنا هذه الأهداف إلى ما وراء الحواجز التي تعترض طريقنا والى عالم من القدرات اللامحدودة ولنتذكر أن ظروفنا الحالية لا تعكس طاقاتنا وقدراتنا النهائية، بل حجم ونوعية الأهداف التي نركز عليها حالياً.

إن المفتاح الأكثر أهمية لتحديد الأهداف هو أن تجد هدفاً كبيراً بما فيه الكفاية بحيث يكون مصدر إلهام لك وبحيث يدفعك لإطلاق العنان لكل قواك. وكما يقول دونالد كيرتس: "إننا ما وأينما نكون لأننا كنا قد تخيلنا ذلك من قبل". فتحديد الأهداف هو الخطوة الأساسية الأولى لتحويل غير المرئي إلى مرئي، وهذا هو سر كل نجاح في الحياة. ويمكنك أن تنحت وجودك الخاص بفعل الأفكار التي تستهدفها في كل لحظة من لحظات حياتك. فالأفكار الكامنة وراء أهدافك هي الخطة الأساسية التي تقود كل أفكارك.

ولتتذكر أن مجرد تحديد أهداف ليس من شأنه أن يضمن حدوثها. إذ لا بد أن يتبع تحديد الأهداف تطوير خطة بالإضافة إلى عمل مكثف ودؤوب لتحقيق وإنجاز هذه الخطة. إن لديك الطاقة والقوة للقيام بالعمل، وإذا كنت لم تتمكن حتى الآن من تكثيف واستجماع هذه القوة فإن ذلك إنما يعود لأنك فشلت في تحديد الأهداف التي تلهمك.

هل لديك أهداف واضحة ومحددة لتحقيق النتائج التي تتوخى تحقيقها في حياتك من النواحي المادية، الجسدية أو الروحية؟ ما الذي منعك حتى الآن من تحقيق ذلك؟ بالنسبة لمعظم الأشخاص يبدو أن السبب يكمن في ذلك الخوف الكامن في العقل الباطن من خيبة الأمل. فالبعض حدوداً أهدافاً لهم في الماضي ولكنهم اخفقوا في تحقيقها، ونتيجة لخيبة أملهم وخوفهم من التعرض للألم من جديد فإنهم يتوقفون عن تحديد أهداف لهم جديدة. فهم لا يريدون أن تكون لديهم توقعات يكون مصيرها الفشل. كما أن آخرين يحددون أهدافهم ولكنهم يسيئون لأنفسهم حيث يربطون سعادتهم الشخصية كلياً بقدرتهم على تحقيق تلك الأهداف التي قد تكون خارج نطاق سيطرتهم، أو لأنهم يفتقرون للمرونة التي تمكنهم من ملاحظة أنهم، وهم يتحركون في اتجاه أهدافهم، فإن هنالك أهدفاً جليلة أكثر قيمة تتوفر حولهم.

إن بإمكانك ان تكسر النمط الذي تسير عليه وتغير منهجك إذا تطلب الأمر ذلك . فإذا كانت هنالك بذرة يمكن أن تزرعها لتضمن أن تحقق النجاح فهي المرونة والقدرة على تغيير أسلوبك إذ أنك ستواجه طيلة حياتك أوقاتاً لن تستطيع خلالها التحكم في الأمور، وقدرتك على تحقيق المرونة فيما تتبناه من قرارات وقواعد، والمعاني التي تفسر بها هذا بالإضافة إلى مستوى ما تتمتع به من متعة شخصية. فالأعشاب التي تنحني تستطيع أن تتجاوز العاصفة، أما شجرة البلوط الضخمة فإنها تنكسر أمامها. وليس المهم فقط أن تكون لديك أهداف، بل كذلك نوعية الحياة التي تمارسها على الطريق لتحقيق هذه الأهداف، وتذكر أن أحداً لم يحقق هدفاً بمجرد أن يكون مهتماً بتحقيقه، بل عليه أن يكون ملتزماً به. ويبدو أن المثابرة أو الإصرار يتفوق حتى على الموهبة باعتباره أكثر قيمة وفعالية في تشكيل نوعية الحياة. كما يبدو أن معظم الناس يستسلمون قبل مسافة خمسة أقدام من تحقيق أهدافهم؟

إن الحياة تختبرنا باستمرار لتتحرى مستوى التزامنا، ومكافأة الحياة الكبرى تمنح لأولئك الذين يظهرون مثابرة والتزاماً لا ينتهي بأن يظلوا يعملون إلى أن يحققوا غايتهم وأهدافهم .

وعلى الرغم من أن الأهداف توفر لنا توجيهاً عظيماً وسبيلاً يمكننا من التركيز، لكن علينا أن نجاهد باستمرار لكي نعيش كل يوم من أيام حياتنا حتى الإشباع، وأن نعتصر كل المرح الذي نستطيع استخلاصه في كل لحظة تمر بنا. وبدلاً من قياس نجاحك أو فشلك في الحياة بمقياس قدرتك على تحقيق هدف محدد ووحيد. تذكر أن الاتجاه الذي تسير فيه أهم من النتائج المفردة التي تحققها. فإذا تابعت طريقك في الاتجاه الصحيح فإنك قد لا تحقق الأهداف التي تتوخاها فقط بل أكثر منها بكثير.

نظام تنشيط داخلي لتحقيق الأهداف:

نظام التنشيط هذا يقرر ماذا تلاحظ وما الذي يجب عليك أن تنتبه له. إنه الأداة التي تجري مسحاً لذهنك وعقلك الباطن. إن عقلك الواعي الظاهر يمكنه أن يركز على عدد محدد من العناصر فقط في وقت من الأوقات، ولذلك فإن عقلك يصرف جهداً كبيراً وهو يقرر ما الذي يجب ألا ينتبه له هناك مثيرات كثيرة تهاجمك في كل لحظة، غير أن عقلك يحذف معظمها ويركز على ما يعتقد أنه هام.

إذا اشتريت سيارة جديدة، فإنك تلاحظ بعد ذلك أنك تراها في كل مكان. لقد كانت موجودة من قبل ولكنك تلاحظ وجودها الآن لأن شراءك لها هو دليل واضح بأن أي شيء يرتبط بهذه المادة أصبح ذا أهمية بالنسبة لك الآن ويحتاج لأن تلاحظه. لقد أصبح لديك الآن وعي فوري ومعزز لشيء كان دائماً موجوداً حولك ولكن دون أن تلاحظه.

هذا التحول في وضعيتك الذهنية يضعك على خط واحد مع أهدافك . إذ ما ان تقرر أن شيئاً ما (الهدف) هو في موضع الأولوية حتى تعطيه حدة عاطفية هائلة. وبالتركيز عليه فإن أي مصدر يدعم الحصول عليه سيصبح في النهائية واضحاً ولذا فإنه ليس أمراً هاماً وضرورياً أن تفهم تماماً كيف يمكنك أن تحقق أهدافك حين تقوم بتحديدها في بداية الأمر، ثق أن نظام التنشيط الداخلي لديك (قوة عقلك الباطن) سيشير إلى ما يجب عليك ان تعرفه على طريق تحقيق أهدافك.

الأهداف هي عبارة عن أحلام محددة بوقت معين. وإن مجرد تحديد الوقت الذي ستحقق فيه هدفك من شأنه أن يحرك كل قواك الواعية وغير الواعية لكي تصبح هذه الأهداف حقيقة واقعة. تذكر أنك إذا أثرت في نفسك الحوافز الكافية التي تلهمك فإن القوة التي تطلق العنان لها من داخلك ستجد طريقاً يمكنك من التعبير عن رغباتك وتحقيقها.

بعد ان تحدد أهدافك التي تريد تحقيقها ، تجد أن هذه الأهداف تحفزك بالفعل، وتدفعك للأمام، وعليك أن تجعلها ملزمة بحيث تبدو موجودة واقعياً بالنسبة لجهازك العصبي (عقلك الباطن). ولكي تنمي هذا الإحساس باليقين، عليك أولاً، أن ترفع الحواجز التي تعوق طريقك بأن تتصور مسبقاً كل ما يمكن أن يحول بينك وبين تحقيق أهدافك، وتعالج وتزيل هذه العوائق الآن بدلاً من أن تقف في وجهك بعد أن تقطع عدداً من الأميال من الطريق. وعزز مسالكك العصبية الجديدة بالترديد المستمر والتكرار وبجدة عاطفية تصور أهدافك بوضوح مرة بعد مرة، وادمج العناصر البصرية والسمعية والحركية التي تجعل من هدفك حقيقة واقعة . إن مستقبلاً ملزماً لتحقيق أهداف محددة يخلق إحساساً ديناميكياً بالنمو، وبدون ذلك فإننا نحس أننا نصف أحياء. المستقبل الملزم ضرورة لتحقيق ما نريد، وايضاً للمشاركة في الإحساس العميق بالغبطة، وبالمساهمة في مساعدة الآخرين، وبالتطور والنمو الذي يعطي الحياة معناها.

يقال أن هنالك عدداً كبيراً من الناس في بلدان عديدة يموتون في غضون ثلاث سنوات من تقاعدهم عن العمل، هذا مما يثبت بأنك إذا فقدت ذلك الإحساس بأنك منتج وإنك تساهم في مساعدة الآخرين بطريقة ما فإنك تفقد حرفياً الرغبة في الحياة، أما إذا كانت لديك أسباب للاستمرار فستفعل. وقد بنيت الدراسات بأن المتقدمين في السن أو المرضى الذين هم على وشك الموت قد يستمرون على قيد الحياة إلى ما بعد عطل الأعياد. إذ طالما أن أمامهم ما يتطلعون إليه مثل الاحتفال بالعيد وزيارة الأهل والأصدقاء فإنه يكون لديهم سبب لكي يحيوا، غير أنهم بعد أن تمر هذه المناسبة فإنهم لا يملكون سببا ملزماً للمستقبل، وقد لوحظت هذه الحقيقة في عدة بلدان وثقافات مختلفة، ففي الصين

مثلاً يقال إن نسبة الوفيات تتضاءل قبيل وأثناء احتفالات الأعياد الرئيسية ثم تتصاعد من جديد بعد الانتهاء من تلك الاحتفالات والأعياد.

لا يهم الأمر إن كان عمرك تسعة عشر عامٌ أو تسعين عاماً ، إذ لا بد ان يكون هنالك دافع يدفعك إلى الأمام، وأما الحافز الذي تسعى للتوصل اليه فهو موجود في داخلك ينتظر أن يستدعيه تحد لم يكن منتظراً. فلا بد أن يكون لديك شيء يدفعك للنهوض من السرير".

وكما تقول العبارة المنقوشة في كلية وليمز، "أصعد إلى العلياء، اصعد إلى أبعد نقطة فهدفك هو في علياء السماء".

تجنب الألم والرغبة في المتعة

القوة الوحيدة التي تقف وراء السلوك الإنساني

الإنسان ليس مخلوقاً عشوائياً، وكل ما يفعله إنما يفعله لسبب. قد لا ندرك السبب مباشرة، غير أن هنالك قوة دافعة واحدة تقف وراء كل السلوك الإنساني، وهذه القوة تؤثر على كل أوجه حياتنا، من علاقاتنا، إلى أوضاعنا المالية والاجتماعية، إلى أجسامنا وعقولنا وعواطفنا.

الألم والمتعة، هي القوة التي تتحكم فيك الآن وستظل تتحكم فيك طيلة حياتك. فكل ما تفعله أنت وأفعله أنا إنما نفعله بدافع حاجتنا لتجنب الألم أو الرغبة منا في تحصيل المتعة.

إن معرفة واستخدام قوى الألم والمتعة سيسمح لك بتحقيق التغييرات والتحسينات المستمرة التي ترغب فيها. لكن لماذا لا تقدم على فعل بعض الأشياء التي تعرف ان عليك أن تفعلها، ما معنى التأجيل والتسويف والقصور الذاتي عن القيام بالعمل ؟ إن ما يحدث أنك تعتقد على مستوى ما بأن اتخاذك إجراء في هذه اللحظة سيسبب لك ألماً أكبر من الألم الذي يسببه التأجيل، هل خضعت لتجربة إرجاء شيء ما لفترة طويلة من الزمن بحيث أخذت تشعر بقوة ضاغطة تدفعك لأن تفعل هذا الشيء أو أن تعمل على تنفيذه؟ الواقع أنك قد غيرت ما كنت تقرنه بالألم والمتعة.إذ أن عدم اتخاذك إجراء ما أصبح فجأة أكثر إثارة للألم من إرجاء اتخاذ الإجراء والتنفيذ.

ما الذي يمنعك من القيام بعمل من شأنه أن يجعل حياتك على الصورة التي

رغبتها والتي تخيلتها تماماً؟ إن إخفاقك في القيام بالعمل اللازم، هو أنك في هذه اللحظة تقرن بين ما يتوجب عليك عمله وبين الألم، أكثر مما تقرن الأم بتفويت الفرصة على نفسك لتحقيق هذا العمل.

يبدو أن سر النجاح هو أن نتعلم كيف نستخدم الألم والمتعة بدلاً من السماح للألم والمتعة باستخدامنا. وعند وصول الألم إلى مستوى بحيث أننا لم نعد مستعدين لاحتماله بعد. في تلك اللحظة السحرية يدفعنا الأم لاتخاذ إجراء جديد وتحقيق نتائج جديدة، كما أن الدافع الذي يجبرنا على التصرف يصبح أكبر قوة إذا بدأنا نتوقع في نفس تلك اللحظة، بأن التغير سيخلق قدراً كبيراً من المتعة والسعادة في حياتنا أيضاً.

وإن ما نقرن به الألم، وما نقرن به المتعة يشكل مصائرنا. فقرار الطبيب مثلاً منذ سنوات بأن ينخرط في هذه المهنة الصحية إنما نشأ عن قناعته بأنه سيشعر شعوراً حسناً إذا أصبح طبيباً، وكل طبيب بصورة عامة يقرن أقصى متعة له بمساعدة الناس على وقف الألم والشفاء من المرض وإنقاذ حياة الآخرين. وكثيراً ما يكون الحافز الإضافي هو أن يصبح عضواً محترماً في المجتمع.

يقول ماركوس أوريلوس "إذا تضايقت لسبب خارجي، فإن الألم لا يعود لهذا السبب بل لطريقة تقييمك له، وهذا ما يمنحك القدرة على أن تقضي عليه في أية لحظة". والواقع أننا المخلوقات الوحيدة على سطح الكرة الأرضية التي تعيش حياة داخلية غنية جداً بحيث أن ما يهم غالبيتنا ليس الأحداث بل كيفية فهمنا لهذه الأحداث، وهذا هو ما يقرر كيف نفكر في أنفسنا وكيف نتصرف في المستقبل. وسلوكنا سواء أكان صادراً عن وعي أم بدون وعي، إنما يرتبط بكل من الألم والبهجة الناجمين عن مصادر عديدة، عن أمهاتنا وآبائنا، عن رفاق الطفولة، عن معلمينا، زملائنا، عن مشاهدتنا الأفلام السينمائية والتلفزيونية ودعاياتها والقائمة

طويلة. وهذه القائمة وغيرها لعبت دورها في برمجة عقولنا الباطنة وفي من نحن عليه اليوم وفي تشكيل حياتنا.

الواقع أنك تستطيع أن تكيف جسمك وعواطفك وعقلك الظاهر وتعيد برمجة عقلك الباطن بحيث تقرن الألم أو المتعة بما تختار أن تقرنه بكل منهما. وبتبديل ما تقرنه بالألم والمتعة ستغير سلوكك على الفور. خذ مثلاً التدخين أو تناول المشروبات الكحولية، كل ما عليك أن تفعله هو أن تقرن ألماً كافياً بالتدخين ومتعة كافية بالإقلاع عن التدخين. وانت تملك القدرة على القيام بذلك على الفور، ولكنك لا تستخدم هذه القدرة لأنك دربت جسمك بحيث يربط بين المتعة وبين التدخين.

ويبدو أن مهمة شركات الإعلان هي أن تؤثر على ما نربطه بالألم والمتعة. حيث يدرك المعلنون بوضوح أن ما يدفعنا ليس ذهننا في الدرجة الأولى، بل الإحساس الذي نربطه بمنتجاتهم. وبذلك أصبحوا خبراء في كيفية استخدام الموسيقى والمناظر المثيرة أو المهدئة أو الصور الأنيقة والألوان المتألقة أو الخفيفة ، والعديد من العناصر الأخرى لوضعنا في حالة عاطفية معينة. وعند ذلك، وحين تصل عواطفنا إلى ذروتها، وتصبح المشاعر والأحاسيس في غاية قوتها يومضون بصورة تمثل منتجهم وبصورة مستمرة إلى أن نربط بين هذه الصورة وبين هذه الأحاسيس والمشاعر المرغوب فيها .

إذا أردنا أن نتحكم في حياتنا، يجب أن نتعلم أن نعلن نحن لعقولنا بأنفسنا، ويمكن أن نفعل ذلك خلال لحظة واحدة، وذلك بربط الألم بأنماط السلوك التي نريد التوقف عنها وبمستوى عال من الحدة العاطفية بحيث لا نعود نفكر في تكرار أنماط السلوك هذه أبداً ولن نقدم عليها قط. وبعد ذلك اربط المتعة والسرور بالسلوك الجديد الذي ترغب فيه لنفسك. وعن طريق التكرار والعاطفة الشديدة يمكنك أن تعزز في نفسك وعقلك الباطن أنماط السلوك الجديدة بحيث تصبح عفوية أوتوماتيكية.

يركز معظم الناس على كيفية تجنب الألم وتحقيق المتعة والسرور على المدى القصير، وبذلك يخلقون لأنفسهم ألماً على المدى الطويل. فالمشكلة بالنسبة لغالبيتنا أننا نبني قراراتنا حول ما سنفعله على ما سيسبب لنا الأم والمتعة على المدى القصير وليس على المدى الطويل. لكن لكي ننجح، فإن معظم الأشياء التي نقيمها عالياً تتطلب منا أن نكون قادرين على تحطيم جدار الألم قصير الأجل لكي نحقق المتعة طويلة الأجل. ينبغي أن نضع جانباً لحظات الخوف والإغراء العابرة، وأن تركز على ما هو أهم على المدى الطويل: أي قيمك ومثلك العليا ومقاييسك الشخصية. فأي شيء قيم تريده يتطلب أن تتحمل ألماً قصير الأمد وتتجاوزه لكي تكسب المتعة طويلة الأمد.

الطريق إلى تغيير السلوك

يوجد طريقة فعالة واحدة لتغيير سلوكنا، وهي أن نقرن بالسلوك القديم مشاعر فورية لا تحتمل من الألم، ومشاعر فورية من المتعة والسرور للسلوك الجديد. وما علينا إلا أن ننفذ خطوات بسيطة قليلة تؤدي بالنتيجة إلى العثور على طريق مباشر يمنحنا القوة والعزم للتخلص من الأم والعادة التي نرغب في تغييرها ويصل بنا إلى المتعة والنتيجة الجديدة التي نرغب في تحقيقها، وهذه الخطوات هي:

❖ **قرر ما تريده بالضبط (ضع هدفك المحدد).**

إننا نحصل على ما نركز عليه في الحياة. فإذا ركزنا على هدفنا المحدود وما نريده فإننا سنجني المزيد منه. فأول خطوة لحصول أي تغيير هي أن نقرر ما نريد بالفعل بحيث يكون هنالك ما نتحرك باتجاهه، وكلما كنت قادراً على تحديد هدفك وما تريده ازددت وضوحاً وازدادت القوة والطاقة التي تجدها تحت إمرتك وتصرفك لتحقيق ما تريد، وبسرعة كبيرة.

كما ينبغي أن نعلم ما هو الذي يمنعنا من تحقيق ما نريد. وما يمعنا إجراء التغيير هو أننا نربط عادة ودوماً بين التغيير وبين الإحساس بألم أكبر مقارنة ببقائنا على ما نحن عليه.

❖ **احصل على دعم وذلك بربط الألم الشديد بعدم التغيير الآن والغبطة والمتعة الشديدة بتجربة التغيير الآن.**

التغيير هو دائماً تقريباً مسألة تحفيز. وهو يظل أمراً في نطاق التمني وليس أمراً واجب التحقيق. أو أنه واجب التحقيق ولكن في "يوم ما". والطريقة الفعالة الوحيدة التي تدفعنا إلى التغيير الآن هي خلق حالة نشعر بأنها عاجلة تكون من الشدة بحيث تجبرنا على متابعة الأمر. فإذا كنا نريد خلق تغيير فيجب أن ندرك بأن المسألة ليست فيما إذا كنا نستطيع أن نفعل ذلك، بل فيما إذا كنا سنفعل ذلك. وما إذا كنا سنفعل ذلك أم لا يعتمد على مستوى تحفزنا والذي يعتمد بدوره على إحساسنا بالألم والمتعة اللذين يشكلان طبيعة حياتنا.

إن لدينا مشاعر مختلفة حيث تقرن كلاً من الألم والمتعة بالتغيير، مما يجعل ذهننا غير واثق مما علينا أن نفعل، ويحول دون استخدامنا كل ما لدينا من طاقات وقدرات لإطلاق تغيرات يمكنها أن تحدث في غضون لحظة إذا ما سخرنا كل ما لدينا من قوة في سبيل هذا الأمر.

وإن أحد الأمور الذي يمكن أن يحول اتجاه أي إنسان هو الوصول إلى درجة عتبة الألم: مما يعني التعرض لألم يصل إلى مستوى لمن القوة والشدة بحيث تعرف أنه يجب عليك أن تغير الآن دون شك، في هذا المستوى يقول عقلك: " كفى، لا أستطيع الاستمرار يوماً آخر ولا حتى لحظة واحدة وأنا أشعر أو أعيش على هذه الطريقة وهذا الأسلوب".

ربما تقول مثلاً: "أجل إنني غير سعيد الآن من علاقتي بفلان، ولكن ألم يحدث أن تخليت عن هذا الوضع ولم أجد وضعاً أفضل؟ لقد أصبحت أعرف على الأقل كيف يمكنني أن أتعامل مع الألم الذي أواجهه الآن".

إن مثل هذا التفكير هو الذي يمنع الناس من إجراء التحوّل والتغييرات المطلوبة. غير أن الألم الناجم عن هذا الوضع غير السوي وغير الملائم يبلغ

مستوى أعلى من الخوف من المجهول في يوم من الأيام، وبذلك تبلغ تلك العتبة النهائية وتقدم على التغيير.

لماذا لا يتغير الإنسان علماً بأنه يشعر ويعرف بأن عليه أن يفعل؟ الحقيقة أنه يربط ألماً أكبر بإحداث التغيير مما سيشعر به إذا لم يتغير. ولكي تحدث التغيير في أي شخص، بما في ذلك أنفسنا، ينبغي علينا بكل بساطة أن نعكس هذه المعادلة بحيث يصبح عدم التغيير مؤلماً جداً بحيث يتجاوز احتمالنا، بينما يصبح التغيير جذاباً وباعثاً على السعادة والمتعة.

إسأل نفسك أسئلة تبعث على الشعور بالألم مثلاً: ما هي كلفة عدم تغيّري؟ ما الذي سأخسره في حياتي في النهاية إن لم ألجأ إلى التغيير؟ ما هي الكلفة العاطفية والبدنية والذهنية والروحية والمالية التي أتحملها الآن نتيجة عدم التغيير ؟ وغير ذلك من الأسئلة التي تجعل الألم الناتج عن عدم التغيير يتغلغل في أعماقك وشعورك بصورة فعلية وقوية، وفورية بحيث أنك لا تستطيع أن ترجئ اتخاذ القرار والإجراء الذي يحدث التغيير.

كما استخدم أسئلة ترتبط بالمتعة والسعادة بحيث تساعدك على ربط هذه الأحاسيس الإيجابية بفكره التغيير، إذا تغيرت فكيف أشعر عندئذ، ما هي قوة الدفع والطاقة التي سأتمتع بها في حياتي إذا استحدثت هذا التغيير؟ ماذا يمكنني أن أحقق إذا أحدثت هذا التغيير هذا اليوم؟

لتحقيق نتائج جديدة في حياتنا لا يكفي أن نعرف ما نريد ونحصل على قوة الدفع اللازمة لتحقيق أهدافنا. فقد نكون لدينا الحوافز القوية للتغيير ولكننا إذا تابعنا القيام بنفس الأعمال وإتباع نفس الأنماط السلوكية غير المناسبة فإن حياتنا لن تتغير ولن نواجه إلا نفس الآلام والاحباطات.

أحياناً يريد الناس إحداث تغيير ما لأن سلوكاً أو نمطاً عاطفياً معيناً يسبب لهم الألم غير أنهم يحصلون في نفس الوقت على فائدة من الشيء ذاته

الذي يحاولون تغييره. فإذا تعرض إنسان ما لإصابة وبدأ الجميع بالعناية به بصورة كبيرة وإحاطته بالاهتمام الكبير فإننا نلاحظ أن هذا الشخص لن يتعافى بالسرعة المتوقعة. وعلى الرغم من أن هذا الشخص يريد التخلص من الألم غير أنه في ا للاوعي يريد التمتع بالمزيد من الاهتمام.

ابتداع بديل جديد يمنحنا القوة:

إن إخفاق معظم الناس في العثور على بديل يمكنهم من التخلص من الألم وتحقيق مشاعر الغبطة والسرور هو في الواقع السبب الرئيسي الذي يجعل محاولات التغيير لدى الإنسان مؤقتة فقط .

ما تحتاجه هو ملء الفجوة بمجموعة جديدة من الخيارات التي ستعطيك نفس مشاعر الغبطة والمتعة دون أي تأثيرات جانبية سلبية. فإذا أقلعت عن تناول الكحول أو التدخين مثلاً فإن عليك أن تتوصل إلى طريق جديدة، أو العديد من الطرق الجديدة لتحل محل أي فوائد كنت تتلقاها من السلوك القديم، إذ ينبغي عليك المحافظة على فوائد المشاعر أو السلوك القديم بواسطة أنماط السلوك أو المشاعر الجديدة، في الوقت الذي تتخلص فيه من المشاعر أو السلوك القديم بواسطة أنماط وأساليب السلوك أو المشاعر والأحاسيس الجديدة. وببساطة يمكنك السير على خطى أناس استطاعوا أن يبدلوا أحوالهم بأنفسهم. ابحث عن أشخاص تمكنوا من تحقيق تغييرات نهائية، فلا شك أنه كان لديهم بدائل تحل محل سلوكهم القديم.

كيف الهدف الجديد إلى أن يصبح عادة ثابتة:

إن العقل الباطن لا يستطيع التمييز بين شيء تتخيله تخيلاً واضحاً وبين شيء تمارسه ممارسة فعلية، وإننا نستطيع أن نروّض أنفسنا على أي سلوك من داخلنا إذا ما أدينا هذا السلوك بالتكرار الكافي والقوة العاطفية اللازمة.

وكما يقول "مارك توين": "ليس هناك ما يعجز التمرين عن أدائه، ليس هناك ما لا يستطيع تجاوزه. إذ يستطيع أن يحول الأخلاق السيئة إلى حسنة، كما يمكنه أن ينسف المبادئ السيئة ويخلق مبادئ حسنة، إنه يستطيع أن يرفع من مستوى البشر بحيث يصلون إلى أعلى مستوى ممكن للإنسان أن يصل إليه.

التوقيت وقانون تعزيز السلوك

إن التوقيت المناسب هو أمر حاسم جداً للتكيف الفعال فإذا صاح مدرب الفريق الرياضي "رائع" حين ينفذ فريق كرة القدم تمريره ممتازة فإن لذلك تأثيراً أكبر مما لو انتظر إلى ما بعد انتهاء المباراة ليجتمع بأعضاء الفريق لمناقشة نتائج المباراة، وذلك لأننا نرغب دائماً أن نقرن أحاسيس ومشاعر وتعزيز القوة بالنمط الذي يجري أثناء حدوثه.

وإن أي نمط من السلوك أو الاتجاه المحدد يتم تعزيزه باستمرار يصبح عبارة عن استجابة أوتوماتيكية ومتكيفة. وإن كل شيء نخفق في تعزيزه سيتبدّد في نهاية المطاف. ويمكننا تعزيز سلوكنا أو سلوك الآخرين عن طريق التعزيز الايجابي، أي نمنح مكافأة في كل مرة نتوصل فيه إلى السلوك الذي نريده. وهذه المكافأة يمكن أن تكون مديحاً، أو هدية.. الخ. كما يمكن أن نستخدم التعزيز السلبي. فقد يكون هذا عبارة عن نظرة غير راضية أو تعصبية أو صراخاً أو ربما عقوبة . ومن المهم أن نفهم بأن التعزيز هو استجابة لسلوك ما مقدر حدوثه ، فيما العقوبة والمكافأة قد تحدثان بعد وقت طويل من السلوك. وكما يقول "جون لوك": "الخير والشر، المكافأة والعقاب هي الدوافع الوحيدة للإنسان الراشد، إنها المهماز والعنان اللذان يحفزان البشرية على العمل، وعلى الانقياد".

التصميم والمرونة:

يقول انطوني دونيز: "التصميم هو دعوة للإرادة الإنسانية كي تستيقظ" . وبالتصميم والمثابرة يمكنك أن تحقق أي شيء، لكن وأنت تتمتع بقوة التصميم تأكد من أن بإمكانك أن تكسر وتغير النمط والأسلوب الذي تسير عليه إذا كان بإمكانك أن تحيد قليلاً في اتجاه أخر حيث تجد باباً تنفذ منه ؟ وعليك أن تستثمر قوة "المرونة" : فإذا كانت هنالك بذرة يمكن أن تزرعها لتضمن النجاح فهي القدرة على تغيير أسلوبك.

الإطار الفكري الخاص بكل إنسان

يبدو أن المقاييس التي نميز بها بين المستحيل والممكن من الأمور هي في الواقع مقاييس نسبية. حيث أنها منبعثة من التقاليد والمصطلحات والمواضيع الاجتماعية التي تعود عليها الفرد أو أوحي بها إليه في بيته أو مدرسته إو ناديه أو مكان عمله... فالفرد الذي لم ير مذياعاً ولم يسمع عن الإذاعة شيئاً من قبل لا يصدق إذا أخبره أحد أصدقائه بأن هناك آلة يسمع بها الإنسان صوت غيره على بعد آلاف الكيلومترات .

يقول الغزالي "إن الإنسان يستغرب ما لم يعهده ، حتى لو حدثه أحد ، أنه لو حك خشبة بخشبة، لخرج منها شيء أحمر، بمقدار عدسة، يأكل هذه البلدة وأهلها، ولم يكن رأي النار قط، لاستغرب ذلك وأنكره".

إن كل واحد منا يشابه هذا الذي ينكر المذياع أو ينكر النار . إن تركيب العقل الإنساني متشابه في جميع الناس. وكل إنسان على عقله منظار أو إطار ينظر إلى الكون أو إلى الحقيقة من خلاله، وهو لا يصدق بالأمور التي تقع خارج هذا الإطار . وكثيراً ما يختلف إثنان على حقيقة من الحقائق : هذا يؤمن بها كأنه يراها رأي العين وذلك ينكر وجودها إنكاراً تاماً. ويبدو مصدر الخلاف في الإطار الذي ينظر به كل منهما إلى الحقيقة. إنهما ربما كانا على درجة متقاربة من الذكاء وقوة التفكير ولكن الإطار الذي وضع على عقل كل منهما جعل أحدهما ينظر إلى الحقيقة من زاوية مختلفة عن زاوية الأخر.

إن الإنسان اعتاد أن ينظر إلى الكون أو الحقيقة من خلال إطار فكري يحدد مجال نظره، وإنه يستغرب أو ينكر أي شيء لا يراه من خلال ذلك الإطار. فهو

كالحصان الذي يجر العربة إذ قد وضع على عينيه إطار لكي يتوجه ببصره إلى الأمام فلا يرتبك في سيره.

يقول البروفسور وليم باريت: إن الحاكي الذي اخترعه أديسون حين عرض لأول مرة في أكاديمية العلوم بباريس أعلن العلماء الحاضرين جميعاً أنه مستحيل حيث لا يمكن في زعمهم أن يسجل صوت الإنسان على اسطوانة من المعدن. وهم قد اتهموا حينذاك صاحب الحاكي بأنه يخفي تحت المنضدة رجلاً ينطق من حنجرته ليخدع الحاضرين، وقد وقف مثل هذا الموقف البروفسور تيت من جامعة أدنبرة حين سمع عن اختراع التلفون ، فقد قال : "إن كل ما في الأمر هو طنين، ذلك أن اختراع مثل هذا الشيء مستحيل فيزيائياً".

يبدو أن كل جديد في العلم يقابله المتعلمون وغير المتعلمين من الناس بالهزء والسخرية. والتاريخ مملوء بقصص العلماء والمخترعين والمكتشفين الذين قاسوا من الاضطهاد والاستهزاء والحقير من جراء ما جاؤا به من جديد.

إن الإطار الفكري الذي ينظر الإنسان من خلاله إلى الكون أو الحقيقة مؤلف جزؤه الأكبر من المصطلحات والمألوفات والمقترضات والتقاليد التي تعود عليها الفرد أو التي يوحي بها المجتمع إليه ويفرزها في أعماق عقلة الباطن.

والإنسان متأثر بها من حيث لا يشعر. فهو حين ينظر إلى ما حوله لا يدرك أن نظرته مقيدة ومحددة. وكل يقينه أنه حر في تفكيره. وهنا يكمن الجهل والخطر، فهو لا يكاد يرى أحداً يخالفه في رأيه حتى يثور غاضباً ويتحفر للاعتداء عليه. وهو عندما يعتدي على المخالف له بالرأي لا يعد ذلك شيئاً ولا ظلماً إذ هو يعتقد بأنه يجاهد في سبيل الحقيقة. فأغلب الحروب والاضطهادات التي شنها البشر بعضهم على بعض في سبيل مذهب من المذاهب الدينية أو السياسية ناتجة عن وجود هذا الإطار اللاشعوري على عقل الإنسان والإنسان لا يستطيع بسهولة التخلص من إطاره الفكري. فالإطار شيء كامن في اللاشعور (العقل الباطن).

إن الباحث المبدع يمتاز عن الرجل العادي بكونه يعترف بإطاره الفكري، ولذا فهو أقدر على مواجهة الحقيقة الجديدة من غيره .

يعتقد وليم جيمس، الفيلسوف الأمريكي المشهور ، بأن العقل الإنساني "جزئي ومتحيز بطبيعته" ويرى أن العقل لا يستطيع على التفكير المثمر إلا إذا كان جزئياً في نظرته ومتحيزاً في إتجاهه. ذلك لأن الحقيقة الخارجية في رأيه تحتوي على نواحي متعددة وتفاصيل شتى. فإذا لم يركز العقل إنتباهه على ناحية ويترك النواحي الأخرى بصعب عليه الوصول إلى فكرة عملية واضحة عنها. ويقول وليم جيمس: إن العقل لا يكون ذا مقدرة وكفاية إلا بتخيّره ما ينتبه إليه، وبتركه ما عداه، أي بتضييقه وجهة نظره، وإلا توزعت قوته وضلّ في تفكيره.

إن كل إمرئ في الواقع يلون الدنيا بلون ما في نفسه ويقيس الأمور حسب المقاييس التي نشأ عليها. فقد يقرأ صديقك كتاباً ويعجب به ويتحمس في مدحه ثم تأخذه منه أنت لتقرأه فلا تجد فيه ما يستدعي تلك الحماسة وذلك المديح. وقد تجد فيه على العكس من ذلك منتهى التفاهة والسخف. وقد يكون هذا الكتاب سبباً من أسباب الخصام بينك وبين صديقك. صديقك يقول عنه إنه كتاب عظيم، بينما أنت تقول، إنه كتاب سخيف. إن السبب في هذا الاختلاف بينكما ناشئ أغلبه من الاختلاف في وجهتي نظركما حين قرأ كل منكما الكتاب على حده. فربما كان صديقك قد اعتاد على تذوق الجزالة في اللفظ والرنين في الأسلوب بينما أنت لا تتذوق هذه الناحية من الكتاب إنما تريد أن تقرأ فيه المعاني والأفكار الجديدة. ولهذا ترى أن الكتاب قد أصبح جيداً في نظر أحدكما وسيئاً في نظر الآخر. وليس من العجيب أن يختلف الناس في أذواقهم وميولهم ولكن العجب أن يتخاصموا من أجل هذا الاختلاف.

ويرى ما نهايم أن الحقيقة موجودة خارج العقل البشري، أي أنها ليست من خلق هذا العقل، ولكنها مع ذلك ذات أوجه متعددة. فالعقل حين ينظر إليها لا

يستطيع في الغالب أن يطلع إلا على وجه واحد منها ولذا فهو لا يأخذ عنها صورة كاملة. فالعقل يقتبس من الحقيقة الخارجية جزءاً ثم يضيف إليها من عنده جزءاً آخر ليكمل بذلك صورة الحقيقة كما يتخيلها. وهو هو الذي جعل كل فرد منا يحمل معه حقيقته الخاصة.

يطلب الشخص المثالي من خصمه أن يفكر على أساس المنطق لكي يصل إلى الحقيقة، وهو يقصد بالحقيقة حقيقته الخاصة التي تنفعه. إنه يريد من خصمه أن ينحاز إلى جانبه ويكون عوناً له على الحياة. أما خصمه فيداور ويراوغ لأنه هو نفسه يحمل حقيقته الخاصة ويريد الانتصار لها، هكذا ينشأ النزاع وتثور الفتن بين الناس.

العناصر التي يتألف منها الإطار الفكري:

ما هي القيود التي تقيد عقل الإنسان في نظره إلى الحقيقية؟

من الممكن القول بأن هنالك ثلاثة أنواع من القيود موضوعة على عقل الإنسان عند تفكيره أو عند نظره في الأمور:

١- القيود النفسية: الإنسان يملك نفساً معقدة فيها كثير من الرغبات المكبوتة والعواطف والاتجاهات الدفينة. مفكرة مقيد بهذه القيود النفسية. والإنسان قد يدعي أنه يفكر تفكيراً حراً لا تحيز فيه ولا تعصب، وهو صادق أحياناً فيما يقول ، لأنه لا يعلم ماذا يكمن في عقله الباطن من عقد وعواطف ونزوات ورغبات خفية.

٢- فكر الإنسان مقيد أيضاً بقيود اجتماعية، فالإنسان ينتمي إلى جماعة أو بلد أو طائفة أو غير ذلك. ولذا فهو قد يتعصب إلى جماعته.

٣- القيود الحضارية: وهي القيود التي تشترك بها كل الجماعات في داخل حضارة معنية. وهذه القيم الحضارية تتغلغل في اللاشعور عميقاً إذ ينشأ

عليها الفرد ويعتاد عليها حتى تصبح جزءاً لا يتجزأ من منطقة أسلوب تفكيره.

يتنازع الناس في أغلب أمورهم لأن كل واحد منهم ينظر إلى الحقيقة من زاويته الخاصة يريد من الغير أن يرى ما يراه هو. فمشكلة النزاع البشري هي مشكلة المعايير والمناظير قبل أن تكون مشكلة الحق والباطل . وما كان الناس يحسبون أنه نزاع بين حق وباطل هو في الواقع نزاع بين حق وحق آخر. فكل متنازع في الغالب يعتقد أنه المحق وخصمه في خطأ، ولو نظرت إلى الأمور من نفس الزاوية التي ينظر منها أي متنازع لوجدت شيئاً من الحق معه قليلاً أو كثيراً.

يبدو أن المنطق الحديث لا يعترف بوجود خير مطلق أو عدل مطلق . فكل إنسان ينظر إلى العدل أو الخير من ناحيته الخاصة أو من خلال إطاره الفكري. وكل من يدعوك إلى الخير المطلق فاعلم أنه يريد أن يغشك ويخدعك.

اعتقد (اقتنع) أنك ستنجح وستنجح

إذا لم أجد طريقي في الأرض المعبدة، فسأقتحم القمم الصخرية الشاهقة دون تذمر، لأني أعلم أن كل جهد يتضمن في ذاته الجزاء الكافي عنه، وأن الآفاق الواسعة تنتظرني في آخر الطريق. "جورج صاند"

النجاح شيء نسبي في هذا الوجود. النجاح يعني أشياء كثيرة ايجابية مدهشة. النجاح يعني غنى شخصي: بيت جميل، إجازات ، سفر، خبرات جديدة ، ضمان مالي لزوجتك ولأولادك. النجاح يعني الحصول على الإعجاب والقيادة، الاحترام بين زملائك في العمل. وأن تكون محبوباً بين أصدقاءك في محيطك الاجتماعي. فوق كل شيء النجاح يعني الحرية : الحرية من القلق، والخوف والإحباط والفشل. النجاح يعني الاحترام الذاتي، والحصول الدائم على زيادة في السعادة والرضى من الحياة، والتمكن من عمل المزيد لأولئك الذين يعتمدون عليك، والذين تقدر محبتهم كثيراً.

النجاح يعني أرباح وفوز.

النجاح- التطور والانجاز هو هدف الحياة:

كل إنسان يريد النجاح. كل إنسان يريد أفضل ما يمكن أن تقدمه هذه الحياة. لا أحد يسرّ بالفقر أو العيش في حالة عوزٍ واحتياج. لا أحد يحب الشعور بالنقص، لا أحد يحب أن يدفع هنا وهناك.

من أفضل الحكم العملية لبناء النجاح تقول "الايمان يستطيع أن يحرّك الجبال".

اعتقد من غير شك، أنك تستطيع أن تحرك جبلاً، وسوف تستطيع. عدم الاعتقاد يسير جنباً إلى جنب مع الفشل وخيبة الأمل وعدم تحقيق الأهداف.

ربما سمعت أحدهم يقول، "من السخف أن تفكر بإمكانك تحريك جبل بمجرد قولك، تحرّك يا جبل، ببساطة هذا غير ممكن." فالذين يفكرون بهذا الشكل قد خلطوا بين الاعتقاد وتفكير التمني. بالطبع لا يمكنك أن تحرك جبلاً بمجرد قولك يا جبل تحرك بعيداً.

إنك لا تستطيع أن تمني نفسك وظيفة أفضل، ولا تستطيع أن تمني نفسك وتحصل على منزل في الريف مقام على أرض واسعة لوحده. ولا تستطيع أن تحصل على تمني نفسك الحصول على وظيفة قيادية. لكن يمكنك بالاعتقاد والإيمان أن تحرك جبلاً. الطريقة الوحيدة للنجاح هي أن تعتقد وتؤمن أنه بإمكانك النجاح.

ليس هناك أي شيء سحري أو خفي بالنسبة لقدرة الاعتقاد. يعمل الاعتقاد بهذه الطريقة- اتجاه الاعتقاد، "أنا إيجابي- استطيع، " يولّد القوة، المهارة، الطاقة الضرورية للنجاح، عندما تعتقد بـ "استطيع القيام بهذا العمل" وتعتقد بدون شك، يتولد "كيفية العمل" أوتوماتيكياً.

كل يوم، في كل مدينة وقرية، يبدأ الشباب بأعمال ومهن جديدة. وكل واحد "يرغب" أنه في يوم ما سيتمتع بالنجاح الذي يسير مع الوصول إلى القمة. لكن الأغلبية من هؤلاء الشباب ببساطة ليس لديهم الاعتقاد الذي يؤدي للوصول إلى القمة . ولذلك فهم لا يصلون إلى القمة. إنهم يعتقدون أنه ليس ممكناً الصعود عالياً، فهم لا يكتشفون الخطوات التي تؤدي إلى الأعالي العظيمة. فحالتهم هي حالة الشخص "العادي".

لكن عدد قليل من هؤلاء الشباب يعتقدون بدون شك أنهم سينجحون. فهم يقومون بعملهم بحماسة وتوقع "أنا صاعد إلى القمة" وبالاعتقاد الجوهري

الأساسي يصلون إلى القمة. معتقدين أنهم سينجحون- وأنه ليس من المستحيل نجاحهم- فإنهم يدرسون ويلاحظون أحوال أولئك الذين قد نجحوا. وبذلك يتعلمون أحوال واتجاه الناجحين وكيف يواجهون المشاكل ويعملون القرارات. بملاحظة أحوال الناجحين من الناس، فإنهم أيضاً يصبحون ناجحين. كيفية العمل تأتي دائماً للشخص الذي يعتقد أنه يمكنه العمل.

من سنتين قرر شاب من شيكاغو القيام بإنشاء وكالة لبيع عربات السكن. نصحه الكثيرون أن هذا المشروع جنوني. لقد كان موفراً حوالي ٧.٠٠٠ دولار، وأقل مبلغ لازم للمشروع هو أكثر بكثير من المبلغ الذي يملكه.

حذره أصدقاءه قائلين : "انظر إلى المنافسة التي ستواجهها".بالإضافة، ما هي الخبرة التي لديك في بيع تلك العربات، إذا استثنينا إدارة مشروع عمل كبير."

لكن كان لهذا الشاب اعتقاد وإيمان وثقة بنفسه وقدرته على النجاح. اعترف بقلة رأس المال، وأن هذا العمل شديد المنافسة، وأنه تنقصه الخبرة.

لكنه قال، "كل الشواهد التي جمعتها تظهر أن صناعة عربات السكن في نمو وتطور، على رأس ذلك، درست المنافسة، إنني أعرف أنه يمكنني بيع العربات أفضل من أي شخص بمنطقتنا، قد ارتكب بعض الأخطاء، سأصلحها وسأصل إلى القمة.

لقد وصل . واجه مشاكل بسيطة في الحصول على مال إضافي. لقد كان اعتقاده الجازم بأنه سينجح بهذا المشروع، أدى إلى ثقة اثنين من المولين. وقد قام بالمستحيل، مسلحاً بالإيمان والاعتقاد الكامل. وقد جعل صانع للعربات يمده بكمية محدودة من الإنتاج بدون أي مبلغ كدفعة أولى سلفاً.

السنة الماضية باع بقيمة نصف مليون دولار من العربات. ويقول في هذه السنة سيزيد بيعه عن مليون دولار.

الاعتقاد ، الاعتقاد القوي، يطلق العقل لإيجاد الطرق والأساليب، وكيفية العمل. واعتقادك أنك يمكنك النجاح بجعل الآخرين يثقوا بك.

إن أغلبية الناس لا يضعون كثيراً من الإيمان في الاعتقاد. منذ أسابيع قليلة ذكر أحد الأشخاص وهو مهندس مدني "خبرة تحريك جبل" .

قال "في الشهر الماضي، أرسل القسم الذي أعمل فيه ملاحظة إلى عدد من الشركات الهندسية، إنا مخولين أن نعتمد أحد الشركات الهندسية لتصميم سبعة قناطر كجزء من برنامجنا في إنشاء الطرق العامة السريعة للسيارات. القناطر ستكون تكلفة بنائها مليون دولار. والشركة الهندسية المختارة ستأخذ ٥ في المئة كعمولة مقابل مخططها .

"تحدثت مع ١٢ شركة هندسية عن هذا العرض. الشركات الثلاث الأكبر قررت تسليم اقتراحات و٨ شركات الأخرى كانت شركات صغيرة أخافها المشروع، وقالت المشروع كبير بالنسبة لنا، ولا فائدة من المحاولة .

"لكن واحدة من هذه الشركات الصغيرة، شركة بثلاثة مهندسين فقط، درست المخططات، وأجابت باستطاعتنا عمل التصميم ، سنقدم اقتراح. قدمت اقتراح وكلفت بعمل التصميم".

إن أولئك الذين يعتقدون أنهم يستطيعون تحريك جبل، يفعلون ذلك. أما أولئك الذين يعتقدون أنهم لا يستطيعون ، فإنهم لا يستطيعون. الاعتقاد يطلق قوة العمل.

في عصرنا الحديث الاعتقاد يعمل أشياء أكبر من تحريك الجبال. في الحقيقة، أن أهم عنصر في اكتشاف الفضاء هو الاعتقاد أنه يمكن السيطرة على الفضاء. بدون الاعتقاد الجازم أن الإنسان يمكنه السفر في الفضاء، لن يكون عند العلماء الشجاعة، الاهتمام، والحماس للسير والتقدم في اكتشاف

الفضاء. الاعتقاد أن السرطان يمكن أن يشفى سوف يمكن بالتأكيد من إنتاج شفاء للسرطان.

الاعتقاد بالنتائج العظيمة هو الطاقة المحركة، والقوة خلف الكتب العظيمة، المسرحيات، والاكتشافات العلمية، الاعتقاد بالنجاح خلف كل الأعمال الناجحة. الاعتقاد بالنجاح هو العنصر الجوهري المطلق الأساسي في الأشخاص الناجحين.

اعتقد ، حقاً أعتقد أنك تستطيع النجاح ، وسوف تتمكن من النجاح.

أسباب وأعذار عديدة أعطيت من أولئك الذين فشلوا في الأعمال المختلفة. هناك شيء هام ينكشف عندما تتكلم مع شخص فاشل. في طريقة عرضية يسقط إشارة مثل، "حتى أقول الحقيقة، لم أعتقد أن العمل سينجح، " أو "كان لدي شكوكي حتى قبل أن أبدأ، " أو "بالحقيقة، "لم أكن مندهشاً كثيراً أنه لم تعمل وتنجح".

ان موقف واتجاه "طيب – سوف أحاول – لكن لا اعتقد أنها ستنجح، " هذا الموقف والاتجاه العقلي يؤدي إلى الفشل.

عدم الاعتقاد هو قوة سالبة. عندما لا يعتقد العقل أو يشك، يجذب العقل الأسباب لمساندة وتأييد عدم الاعتقاد. الشك، عدم الاعتقاد، عزم العقل الباطن على الفشل، حقيقة عدم إرادة النجاح، مسؤولة عن أكثر الفشل .

اعتقد بشك، وإفشل

اعتقد بالنصر، وإنجح.

في إحدى الجلسات الاجتماعية، تكلمت شابة عن طموحاتها في الكتابة والتأليف. وعندما ذكر اسم احد الكتاب المشهورين في حقلها قالت: "السيد س كاتب مدهش، لكني بالطبع لا يمكنني أن أكون قريبة من مستواه ونجاحه.".

كان اتجاهها مخيباً لأن الكاتب المذكور ليس ذو ذكاء خارق، وليس خارقاً في تميزه، وليس خارقاً في أي شيء ما عدا أنه ذو ثقة خارقة بنفسه. فهو يعتقد أنه من بين الأفضل ، لذلك يسلك وينتج الأفضل.

من المستحسن أن تحترم القائد المميز. تعلم منه. لاحظ تصرفاته: أدرسه. لكن لا تعبده. اعتقد أنك تستطيع أن تتفوق وتنجز.

إن أولئك الذين يكتفون بحالة من الدرجة الثانية، هم منجزون درجة ثانية من الأحسن والأجود.

انظر إلى الأمر بهذه الطريقة. الاعتقاد هو المنظم الحراري الذي ينظم ما ينجز في الحياة. أدرس الشخص الذي يتراوغ هبوطاً في المتوسط بين الجيد والرديء. إنه يعتقد أن قيمته قليلة، لذلك فهو ينال القليل . وهو يعتقد أنه لا يستطيع عمل الأشياء الكبيرة أو العظيمة وهو لا ينال إلا القليل. هو يعتقد أنه شخص غير مهم، لذلك فأي شيء يقوم بعمله عليه علامة غير هام. ومع مضي الزمن، فإن نقص الثقة والاعتقاد بنفسه يظهر بطريقة كلامه، بمشيته، وبسلوكه. إذا لم يعدل ويضبط ميزان منظم الحرارة لديه للأمام، فإنه ينكمش، ويقل تقديره لنفسه تدريجياً قليلاً قليلاً. وحيث ان الآخرين يرون فينا ما نرى في أنفسنا، فإن تقدير الناس له يقل بازدياد.

خذ الآن هذا الشاب الذي يتقدم بسرعة. فهو يعتقد أن قيمته كبيرة، لذا ينال كثيراً. وهو يعتقد أن بإمكانه القيام بالمهمات الصعبة التي يكلف بها. ويتمكن فعلاً من ذلك. إن كل شيء يقوم بعمله، الطريقة التي يسلك فيها مع الناس، شخصيته، أفكاره، آراءه، كلها يقول، "هنا شخص مختص. إنه شخص مهم."

كل شخص هو إنتاج لأفكاره الخاصة. اجعل اعتقادك كبيراً عدل ميزانك الحراري إلى الأمام. إدفع نجاحك باعتقاد صادق، مخلص انك تستطيع ان تنجح.

اجعل اعتقادك كبيراً وعش كبيراً .

اجعل عقلك يعمل لك بدل أن تدعه يعمل ضدك.

هذه قصة أحد رجال الأعمال الذين رفعوا أنفسهم من عالم الفاقه والوسط إلى عالم السعة والنجاح:

"منذ خمسة سنوات كنت أكدح، كأي شخص آخر يعمل في سكب الآلات وتجارتها ، عشت حياة لائقة بمقاييس المعدل المتوسط، لكنها كانت بعيدة عن النموذجية كان بيتنا صغيراً جداً، ولم يكن لدينا مال للأشياء العديدة التي نريدها. زوجتي باركها الله، لم تشكو كثيراً، لكن كان مكتوباً عليها أنها أذعنت إلى نصيبها الذي لم تكن سعيدة به. ازداد عدم رضائي بهذا الواقع، وعندما سمحت لنفسي بالنظر أنني خيبت أمل زوجتي وأطفالي الاثنين قررت أن أغير الأشياء."

"حدث ذلك عندما حفزت وأطلقت قوة الاعتقاد. منذ خمس سنوات عرفت بوظيفة معروضة من نوع وظيفتي التي أقوم بها في شركة هنا في ديترويت. كنا في ذلك الوقت نعيش في كليفلاند. قررت أن أطلع على هذه الوظيفة، آملاً أن أحصل على زيادة قليلة في الدخل. وصلت إلى هنا مبكراً مساء يوم الأحد، لكن المقابلة كانت يوم الاثنين .

"بعد العشاء جلست في غرفتي في الفندق، ولسبب ما اشمأززت من نفسي. لماذا أنا إنسان من الطبقة المتوسطة دخلي لا يكفيني وعائلتي؟ لماذا أحاول أن أحصل على وظيفة تمثل خطوة صغيرة في التقدم؟

"لا أعلم لليوم ما الذي جعلني أخذ ورقة من ورق الفندق وأكتب عليها أسماء خمسة أشخاص عرفتهم جيداً لعدة سنوات قد فاقوا علي في مقدار الدخل والتقدم في العمل. اثنين كانا سابقاً جيراناً لي انتقلا بعيداً إلى أقسام جديدة. اثنين آخرين كانا زملاء واشتغلت معهما، والخامس كان قريباً لي.

"ثم سألت نفسي ماذا كان لدى اصدقائي وكان ينقضي خلافاً لوظيفة أفضل؟ قارنت ذكاءهم بذكائي، لكن بالحقيقة لم أجد ما يفوقني في المقدرة العقلية. وهم لم يكونوا أفضل مني بالتعليم أو كان لديهم نزاهة أو عادات أفضل.

"أخيراً وصلت إلى صفة للنجاح يسمع عنها الإنسان كثيراً. "الحافز". هنا على أن اعترف فقد كان سجلي أقل كثيراً من أصدقائي الناجحين.

"لأول مرة أرى نقطي الضعيفة التي تمسكت بها وجعلتها عائقاً لتقدمي دائماً كنت أمسك عصا صغيرة. حفرت في نفسي بعمق، ووجدت السبب في نقص الحافز لدي كان لأني لم أعتقد أني ذو قيمة عالية جداً.

"جلست في غرفة الفندق طيلة تلك الليلة استعرض كيف أن نقص الإيمان سيطرعلي منذ ذلك الوقت الذي استطيع تذكره؛ وكيف استعملت عقلي للعمل ضدي. ووجدت أني كنت أعظ نفسي لماذا لا استطيع التقدم بدلاً من لماذا استطيع التقدم والنجاح. لقد وجدت هذا الخط من بخس وتقليل القيمة الذاتية قد ظهر على كل شيء أعمله. وبعد ذلك، وضح لدي أنه ليس هناك أحد غيري سيفتقد ويؤمن ويثق بي حتى اعتقد وأؤمن وأثق بنفسي أولاً.

"عندئذ قررت أني لن أرجع أبداً إلى الشعور بأني من درجة ثانية من الآن فصاعداً لن أقلل من تقديري لنفسي.

"صباح اليوم التالي كان لدي تلك الثقة. أثناء المقابلة أعطيت ثقتي الجديدة أول تجربة. قبل مجيئي للمقابلة كنت آمل أن أحصل على الشجاعة في أن أطلب

٧٥٠ $ أو ربما ١,٠٠٠$ زيادة عن ما تعطيه وظيفتي الحالية. لكن الآن، بعد إدراكي أني رجل ثمين، زدت طلب الزيادة إلى ٣,٥٠٠$ وقد نلته لقد بعت وقدرت صفاتي وميزاتي وكفاءاتي لأني بعد تلك الليلة الطويلة من التحليل الذاتي وجدت عندي أشياء جعلتني أكثر قيمة .

"خلال سنتين بعد حصولي على تلك الوظيفة أسست سمعة وهي أني الشخص الذي يمكنه أن يحصل على الشغل والعمل. عندما انتشرت حالة عامة من الهبوط الاقتصادي. جعلني هذا أكثر قيمة لأني كنت أحد الأشخاص الأفضل في تامين طلبات العمل في الصناعة. أعيد تنظيم الشركة، وأعطيت كمية إضافية من المخزون بالإضافة إلى زيادة في الراتب."

من الواضح، اعتقد بنفسك وأشياء جيدة تبدأ بالحدوث. عقلك "مخزن للأفكار". وهو أيضاً مخزن مشغول باستمرار، ينتج أفكاراً لا تعد كل ساعة .

الإنتاج في مصنعك الفكري تحت إشراف أثنين من الحراس، أحدهما يدعى السيد "نصر" مسؤول عن صناعة أفكار ايجابية. وهو مختص في إنتاج أسباب لماذا تستطيع، لماذا أنت مؤهل ، ولماذا أنت قادر.

الحارس الآخر، السيد "فشل"، ينتج أفكاراً سلبية هابطة القيمة. إنه خبيرك في إنشاء أسباب لماذا لا تستطيع ، لماذا أنت ضعيف، لماذا أنت غير لائق . وسلسلة أفكار "لماذا سوف تفشل".

كلاهما السيد نصر والسيد فشل شديدي الطاعة. ينتبهان حالاً عند الإشارة . كل ما تحتاجه للإشارة لأي من الحارسين هو أعطاء أي إشارة أو أمر عقلي. إذا كانت الإشارة ايجابية، يتقدم السيد نصر ويقوم بالعمل. وبالمثل ، إشارة سالبة تؤدي إلى تقدم السيد فشل.

لكي ترى كيف يعمل هذين الحارسين لأجلك، حاول إجراء هذا المثال. قل لنفسك، "اليوم هو يوم حقير" هذا سيعطي إشارة إلى السيد "فشل" للعمل،

وسيضع السيد "فشل" بعض الحقائق ليثبت أنك على حق. سيقترح عليك أن اليوم حار جداً، أو أنه بارد جداً، الشغل سيكون رديء اليوم، ستهبط المبيعات، الناس الآخرين سيكونوا في طبع حاد، وقد تمرض، وزوجتك ستكون في مزاج عنيف، السيد "فشل" عظيم الكفاءة والفاعلية. فقط بلحظات قليلة أثبت أن اليوم حقاً سيئاً، وقبل أن تعرف، أنه يوم سيء حقاً!

لكن قل لنفسك "اليوم هو يوم جميل" وسيشار إلى السيد "نصر" بالتقدم. وسيقول لك "هذا يوم مدهش. الطقس متألق. بديع أن يكون الإنسان حي" حتى لو كانت تمطر سوف يقول، "إن قليلاً من المطر منعش. ويجعلك مسروراً لأنك حي. اليوم تستطيع أن تعوض بعض ما فاتك من الشغل، "وبالتأكيد النتيجة أتت أنه يوم جميل .

بنفس الأسلوب، يستطيع السيد "فشل" أن يظهر لك لماذا لا تستطيع النجاح. السيد "نصر" سيريك أنك تستطيع النجاح. السيد "فش" سيقنعك أنك ستفشل ، بينما السيد "نصر" سيبين لك لماذا سوف تنجح.

الآن، كلما أعطيت عملاً لأي من هذين الحارسين المشرفين، فإنه سيصبح الأقوى. إذا أعطيت السيد "فشل" كثيراً من الفشل للعمل ، فسيأخذ حيزاً أوسع في عقلك. وبالنهاية سيأخذ ويسيطر على جميع صناعة الفكر، وفعلاً جميع الفكر سيكون من طبيعة سالبة.

الشيء الحكيم الوحيد الذي ينبغي لك عمله هو طرد السيد "فشل" . أنت لست بحاجة له، لا تريده حولك قائلاً لا يستطيع، وأنك لست في مستوى العمل المطلوب، وغيرها من الأقوال السالبة. لن يساعدك السيد "فشل" كي تذهب أينما تريد وتحصل على ما تريد، لذلك أطرده بعيداً وتخلص منه .

استعمل السيد "نصر" مائة بالمائة في كل الأوقات. وعندما يدخل أي فكر إلى عقلك ، أطلب من السيد "نصر" أن يبدأ العمل لك. وسيظهر لك كيف تستطيع النجاح.

لا تصدق المتشائم الخائف من عصر الذرة كما يقال. قل له هذا افضل زمن للحياة. أخبره عن الصناعات الحديثة ، والاكتشافات الجديدة، والأسواق المنتعشة المنتشرة الواسعة- كلها تنطق بالفرص الجديدة.

بالحقيقة ، كل العلامات تشير إلى طلب كثير لأشخاص بمؤهلات بمستوى عال في كل الحقول والمهن- أشخاص لديهم خبرات وقدرات عالية للقيادة. والأشخاص الذين سيشغلون هذه المواقع هم جميعاً راشدين أو قريبين من سن الرشد الآن. وأحد هؤلاء هو أنت.

إن تأكيد الانتعاش الاقتصادي بالطبع ليس تأكيداً للنجاح الشخصي. خلال العقود الماضية، عدة بلاد كانت منتعشة اقتصادياً. لكن الواقع يظهر أن مئات الآلاف من الناس- بالحقيقة الأغلبية لا زالت تعيش حياة كفاح ولم تنجح حقاً ، بالرغم من ا لفرص التي أعطاها الانتعاش الاقتصادي. و في الانتعاش الاقتصادي المقبل سيبقى الناس مستمرين في القلق ، الخوف، زاحفين في حياتهم وشاعرين بعدم الأهمية، وغير مقدرين ، وغير قادرين على عمل ما يريدون ، وكنتيجة فإن انجازهم سيكسبهم مكانة زهيدة وسعادة زهيدة.

والأشخاص الذين يحولون الفرص إلى مكافئات هم الأشخاص الحكماء الذين يتعلمون كيف يفكرون ويسيرون في تحقيق النجاح.

ادخل. فالباب للنجاح مفتوح أكثر من قبل. ضع نفسك الآن في سجل كيف ستنضم إلى المجموعة المختارة التي ستحصل على ما تريد من الحياة.

هنا الخطوة الأولى للنجاح. أنها خطوة أساسية. لا يمكن تجنبها الخطوة الأولى للنجاح: اعتقد وثق في نفسك. اعتقد أنك تستطيع النجاح .

كيف تنمي قوة الاعتقاد

إرشادات لاكتساب وتقوية قوة الاعتقاد:

فكر بالنجاح، لا تفكر بالفشل ، في العمل، في البيت، استبدل تفكير النجاح بدلاً من تفكير الفشل. عندما تواجه حالة صعبة، فكر "سأنتصر" وليس "سأخسر" عندما تتنافس مع شخص، فكر "أنا مساوٍ للأفضل" ليس "أنا خارج المستوى". وعندا تظهر الفرصة ، فكر "استطيع عملها" ، لا تقل أبدأ "لا أستطيع" دع الفكر السائد "سوف أنجح" يسيطر على أسلوب تفكيرك.

التفكير بالنجاح يكيف عقلك إلى خلق الخطط التي تنتج النجاح تفكير الفشل عكس ذلك. تفكير الفشل يكيف العقل بتفكير أفكار أخرى تؤدي إلى الفشل .

ذكر نفسك باستمرار أنك أفضل مما تفكر عن نفسك. ليس الأشخاص الناجحين برجال فائقين. النجاح لا يحتاج إلى ذكاء فائق. كما أنه ليس هناك شيئاً خفي بالنسبة للنجاح لا يعتمد النجاح على الحظ . الناجحين هم أشخاص عاديين نموا الاعتقاد والثقة بأنفسهم وبما يعملون.

ابدأ – ابدأ لا تعترف بشكوكك أو توحي لغيرك أنك لست من الدرجة الممتازة الأولى.

اجعل اعتقادك كبيراً. حجم نجاحك يقرره حجم اعتقادك . فكر أهدافاً صغيرة وتوقع انجازات صغيرة. فكر أهدافاً كبيرة وحقق نجاحاً كبيراً. تذكر هذا، أيضا. الأفكار الكبيرة والخطط الكبيرة غالباً ما تكون أسهل – بالتأكيد ليس أصعب- من الأفكار الصغيرة والخطط الصغيرة.

كيف تخلق تحولات دائمة ومستمرة.

لكي تكون التغييرات ذات قيمة حقيقية يجب أن تكون دائمة ومستمرة.لقد جربنا جميعاً التغييرات للحظات. لكننا ما نلبث أن نشعر بالإحباط في النهاية. ويبدو أن الكثيرين من الناس يجربون التغيير وهم يشعرون بالخوف لأنهم يعتقدون في اللاشعور بان هذا التغيير لن يكون إلا مؤقتاً.

مبادئ أولى للتغيير يمكن استخدامها على الفور لتغيير حياتنا:

ارفع مقاييسك :

أن أول ما يجب عليك أن تفعله حين تريد استحداث تغيير في الأطلاق هو تغيير ما تتطلبه من نفسك. اكتب على ورقة كل الأشياء التي لن تقبلها في حياتك بعد الآن، وتلك التي تود أن تصبح عليها فيما بعد.

تأمل النتائج التي حققها الذين رفعوا من مستوى مقاييسهم وتصرفوا على هذا الأساس بعد أن قرروا أنهم لن يتقبلوا ما دون ذلك. ومن الأمثلة على ذلك ليوناردو دافنشي وابراهام لنكولن والمهانما غاندي وهيلين كيلر وألبرت أينشتين وغيرهم كثير ممن اتخذوا الخطوة الهامة الهائلة في رفع مستوى مقاييسهم. فالقوة المتوفرة لديهم بسيطة وهي أن تغير نفسك . فـ(إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم).

غير معتقداتك التي تقف حائلاً في وجهك.

إن قناعاتنا هي التي تحدد لنا كل فعل ، وكل فكرة.. وكل شعور يخامرنا. ولذا فإن تبديل قناعاتنا هو خطوة أساسية في سبيل تحقيق أي تغيير حقيقي ودائم في حياتنا. علينا أن ننمي في داخلنا إحساساً بالثقة بأن بإمكاننا التمسك بمقاييسنا الجديدة، وبأننا سننجح في ذلك بالفعل.

بدل إستراتيجيتك:

إنك إن رفعت من مستوى مقاييسك واستطعت ان تتوصل إلى القناعات الضرورية فلا بد لك من أن تتوصل للاستراتيجيات المطلوبة ويبدو أن أفضل إستراتيجية في كل حالة تواجهك تقريباً هي أن تعثر على قدرة ما ، شخص تمكن من تحقيق، ما تصبو لتحقيقه من نتائج ، وأن تحاول التعرف على ما كان لديه من معرفة. حاول أن تتعرف على ما فعل لتحقيق ذلك. وماذا كانت قناعاته الأساسية، وكيف كان يفكر، فهذا سيزيد من فعاليتك كما سيوفر لك الكثير من الوقت، إذ لن يكون عليك أن تعيد اكتشاف خطة السير من جديد، بل يمكنك تحسينها فقط، وإعادة تشكيلها، وربما ابتداعها بطريقة وصورة أفضل.

في الحياة الكثير من الناس ممن يعرفون ماذا عليهم أن يفعلوا ، إلا أن القلائل منهم هم الذين يحققون بالفعل ما يعرفون ويضعونه موضع التنفيذ. فالمعرفة لست كل شيء ، بل لا بد من اتخاذ الإجراء اللازم لكي تحولّها إلى حقيقة فعلية.

قراراتك سبيل إلى قوتك وتشكيل حياتك

"ليس الإنسان هو مخلوق الظروف بل الظروف هي من صنع بني البشر"

بنجامين دزرائيلي

أن أقوى طريق لتشكيل حياتنا هو أن نحمل أنفسنا على القيام بالعمل مقارنة مع آخرين في نفس الوضعية. فالأفعال المختلفة تنتج نتائج مختلفة. وذلك لأن كل فعل هو سبب تم وضعه على طريق التنفيذ، وتأثيره مبني على تأثيرات سابقة تحركنا في اتجاه محدد. كما أن كل أتجاه يؤدي إلى وجهة نهائية: هي قدرنا.

وإن جوهر المسألة هو أن علينا أن نسيطر على أفعالنا الدائمة والمستمرة إذا كنا نريد أن نتولى زمام المبادرة في توجيه حياتنا.

إذ أن ما يشكل حياتنا ليس ما نفعله بين حين وآخر. بل ما نفعله بصورة دائمة ومستمرة.

فمفتاح الأمور هو "قوة اتخاذ القرار" فكل شيء يحدث في حياتك سواء أكان يسعدك أم يحزنك – بدأ بقرار. فاللحظات التي تتخذ فيها قراراتك هي التي تشكل حياتك. والقرارات التي تتخذها في هذه اللحظة، وفي كل يوم هي التي تشكل ماهية شعورك ، وما ستصبح عليه في هذا العقد، وما بعده من الزمن.

يبدو بكل وضوح بأن قراراتنا، وليست ظروف حياتنا هي ما يقرر مصيرنا أكثر من أي شيء آخر. إننا نعرف أن هنالك من ولدوا وهم يتمتعون بامتيازات خاصة، غير أننا نلتقي أو نسمع أو نقرأ عن أشخاص فجروا بالرغم من كل شيء

كل الحدود التي تفرضها عليهم ظروفهم باتخاذ قرارات جديدة حول ما سيفعلونه بحياتهم. لقد أصبحوا أمثلة للقوة اللامحدودة للروح الإنسانية.

إننا سوف نجعل حياتنا أحد تلك الامثلة، وذلك باتخاذ قرارات هذا اليوم حول كيفية تسيير حياتنا في العقد المقبل وما بعده. فإذا لم تتخذ أي قرارات فإنك في الواقع قد اتخذت قراراً. ستكون قد اتخذت قراراً بان يوجهك محيطك بدلاً من أن تتولى أنت تشكيل حياتك ومصيرك.

هناك فرق بين أن تكون مهتماً بأمر ما وبين أن تكون ملتزما بهذا الأمر. عليك أن تقرر بالإضافة إلى النتائج التي تلتزم بتحقيقها، نوعية الشخص الذي تلتزم بأن نكونه. عليك أن تحدد مقاييس لما تعتبره سلوكاً مقبولاً من قبلك ، وأن تقرر ما يجب أن تتوقعه من الذين يهمونك. فإن لم تتحد مقاييس أدنى ما يمكنك أن تتقبله في حياتك فسوف تجد أنك ستنزلق بسهولة إلى أنماط سلوك مواقف، أو نوعية حياة هي أدنى بكثير مما تستحقه في الواقع .

إن معظم الناس يقضون وقتهم وهم يحاولون ابتداع الأعذار لأنفسهم. أما السبب في عدم تحقيقهم لأهدافهم أو في عدم ممارستهم نوع الحياة التي يرغبون فيها، فيعود، حسب زعمهم: لأن والديهم عاملوهم بطريقة معينة، أو بسبب عدم توفر الفرص أمامهم أثنا فترة شبابهم، أو بسبب عدم تلقيهم التعليم المناسب، أو لأنهم تقدموا في العمر، أو بسبب صحتهم الرديئة، أو بسبب ذكائهم الضعيف، أو بسبب حظهم التعيس، أو لأنهم ما زالوا حديثي السن. كل هذه الأعذار لا تمثل عوائق فقط تحد من الفرص المتوفرة لك في حياتك، بل أنها في الواقع أعذار لحفظ ماء الوجه (alibi) وهي أعذار مدمرة.

أن استخدام قوة القرار يعطيك القوة على تجاوز أية أعذار تحول دون إجرائك تغييرات في أي جانب من جوانب حياتك في التو واللحظة، إذ يمكن لقوة قرارك أن تبدل علاقاتك، وبيئة عملك، ومستوى لياقتك البدنية، ودخلك، وحالتك

العاطفية والنفسية. وهذه القوة هي التي ستقرر إن كنت سعيداً أم حزيناً، إن كنت محبطاً أم تتفجر طاقة وحيوية ونشاطاً، تستعبدك الظروف أم تعبّر عن حريتك . إنها بالواقع مصدر التغيير في داخل أي فرد وعائلة ومجموعة ومجتمع وبلد، بل في العالم أجمع.

اليوم، في هذه اللحظة يمكنك أن تقرر أن تفعل شيئاً آخر، شيئاً جديداً، عد للدراسة، اعمل على السيطرة على أمورك المالية، تعلم مهنة جديدة ، تعلم لغة جديدة، أبدأ في الجلوس مع أطفالك فترة أطول، أو في قضاء وقت أطول في العناية بالحديقة، يمكنك أن تفعل أي شيء إذا قررت ذلك فعلاً.

أيقظ القوة الهائلة في داخلك لاتخاذ القرار ولكي تطالب بحقك الطبيعي — الذي وهبك إياه الله سبحانه وتعالى– من القوة اللامحدودة والحيوية المتألقة والعاطفة الممتعة التي تستحقها . عليك أن تدرك أن بإمكانك اتخاذ قرار جديد قد يغير حياتك على الفور، قراراً حول عادة ترغب بتغييرها، أو مهارة ترغب إتقانها، أو قراراً حول كيفية تعاملك مع الناس، أو قرار حول اتصال تجريه مع شخص لم تكلمه منذ مدة طويلة. اتخذ الآن القرار الذي سيسير بك في اتجاه جديد إيجابي يصل بك إلى النمو والتطور والسعادة، فحياتك ستتغير حالما تتخذ قراراً جديداً مناسباً تلتزم به.

القرارات هي التي تقف وراء المشاكل كما تقف وراء السعادة والفرص العديدة. القرارات هي القوة التي تضيء الطريق التي تحول اللامرئي إلى حقائق واقعية مرئية. القرارات الصادقة هي الوسيط الكيماوي (Catalyst) الذي يحول الأحلام إلى حقيقة.

هذه القوة الدافعة موجودة لديك بالفعل. والأثر المفجر للقرار لا يقتصر على فئة محدودة مختارة من الذين يمتلكون المال أو الامتيازات أو الخلفية العائلية، بل هي تتوفر للعامل البسيط تماماً كما تتوفر لكبار الشخصيات. وهي تتوفر لك الآن

في هذه اللحظة. ويمكنك الآن أن تستخدم هذه القوة الدافعة الهائلة التي تنتظر كامنة في داخلك بمجرد امتلاك النية والشجاعة الكافية لاستدعائها. ابدأ الآن وأعلن: هذا ما ستكون عليه حياتي، وهذا ما سأفعله. لن يقف في وجهي ما يحول دون تحقيق قراراتي . لن يقف في وجهي عائق بإذن الله.

المهم ليس الموقع الذي تبدأ منه، بل القرارات التي تتخذها حول الموقع الذي تصمم على الوصول إليه. وليس المهم في البداية أن تعرف كيف تتوصل إلى نتيجة بل أن تصمم على التوصل إلى سبيل لذلك، مهما كانت التحديات.

صيغة النجاح النهائي

- قرر ماذا تريد .
- اقدم على العمل .
- راقب النواحي التي تنجح والتي تفشل .
- غيّر اتجاهك إلى ان تتوصل لتحقيق ما تريد.

ان اتخاذ قرار بالتوصل إلى نتائج يؤدي إلى تحريك الأحداث فإذا قررت ما تريد وحملت نفسك على اتخاذ الإجراء اللازم، وتعلمت منه، وغيرت اتجاهك أو طريقة تناولك للموقف فإنك ستخلق بذلك قوة الدفع اللازمة لتحقيق النتائج والأهداف المطلوبة. إذ أنك بمجرد أن تلزم نفسك بصدق بأن تعمل على حدوث أمر ما فإن موضوع "كيف" سوف يكشف نفسه بنفسه. وكما يقول "جوتيه": "هنالك حقيقة مبدئية واحدة تتعلق بكل أعمال المبادرة والإبداع، وهي أنك في اللحظة التي تلتزم فيها التزاماً كلياً فإن العناية الإلهية ستهب لمساندتك".

عندما تقرر بصدق بأنك لن تدخن السجائر بعد اليوم فإن الأمر يكون قد انتهى، إذ إنك لن تفكر حتى في إمكانية التدخين ، إننا بعد أن نتخذ قراراً صادقاً

قاطعاً، فإن معظمنا يشعر بقدر هائل من الراحة. لقد قفزنا أخيراً فوق السور. وكلنا يعرف مدى لذة شعورنا حين يكون لدينا هدف واضح لا مجال للتساؤل بشأنه.

إن مثل هذا الوضوح يمنحنا القوة . ونستطيع التوصل إلى النتائج التي نرغب أن نحققها فعلاً بحياتنا. يتمثل التحدي لمعظمنا في أننا لم نتخذ قراراً منذ فترة طويلة بحيث أننا نسينا كيف يكون شعورنا حينذاك. يبدو أن عضلات اتخاذ القرار لدينا قد ترهلت. بل إن بعض الناس يجدون صعوبة في اتخاذ قرار حتى حول ما سيتناولونه من طعام وشراب. عليك أن تدرك بان عملية اتخاذ القرار هي، شأنها شأن كل مهارة أخرى تركز كل جهودك على تحسينها، إنما تصبح أفضل فأفضل بتكرارها مرة أخرى. وكلما اتخذت قرارات أكثر كلما ازداد إحساسك بأنك تسيطر سيطرة أفضل على حياتك . وتذكر أن اللحظات التي تتخذ فيها قراراتك هي تلك التي تقرر مصيرك.

إن القرارات الثلاثة التي تسيطر على مصيرك هي:

- قراراتك حول ما ستركز عليه.
- قراراتك حول معنى الأشياء بالنسبة لك.
- قراراتك حول ما الذي ستفعله لتحقيق النتائج التي ترغبها.

وهكذا ترى أن ما يقرر من ستصبح ليس ما يحدث لك الآن أو ما يحدث لك في الماضي. بل إن قراراتك حول ما ستركز عليه وما تعنيه الأشياء بالنسبة لك، وما الذي ستفعله بشأنها هو ما يقرر مصيرك النهائي. يقول هنري ديفيد ثورد. "لست أعرف حقيقة مشجعة أكثر من قدرة الإنسان التي لا جدال فيها على رفع مستوى حياته بسعيه الواعي لذلك".

إن أعداداً كبيرة من الناس لا تتخذ غالبية قراراتها عن وعي، ولذا فإنها تدفع ثمناً غالياً. فمعظم الناس يقفزون إلى وسط نهر الحياة دون أن يقرروا في الواقع إلى

أين يتجهون. ولذا فإن التيار سرعان ما يمسك بتلابيبهم، تيار الأحداث ، تيار المخاوف، وتيار التحديات. وحين تصل بهم الأمور إلى مفترق طرق في ذلك النهر فإنهم لا يقرون بطريقة واعية في أي اتجاه يتجهون أو أين هو الاتجاه الصحيح بالنسبة لهم بل إنهم يكتفون بالاندفاع مع التيار تيار الحياة. ولذا فإنهم يشعرون بأنهم فقدوا السيطرة ويظلون في تلك الحالة اللاواعية إلى أن يوقظهم صوت المياه الهائجة في يوم من الأيام، وهم يكتشفون بأنهم أصبحوا على مسافة مترين من الشلالات الهادرة على متن قارب دون مجاديف. وحينذاك يتأهبون للعمل ، ولكن بعد فوات الأوان، إذ لا بد لهم من أن يسقطوا. وهذه السقطة أحيانا عاطفية، أو بدنية أو مالية أو غيرها .

في عقلك الباطن نظاماً داخلياً مبرمجاً لاتخاذ القرارات

قد ركب في عقلك الباطن نظاماً داخلياً لاتخاذ القرارات، الحسنة والسيئة، في كل لحظة تعيشها. وهو يتحكم في طريقة تقييمك لكل أمور حياتك. إن معظم الناس لا يحاولون إعادة برمجة وضبط هذا النظام الداخلي. وقد ركب وزرع لهم عبر السنين من قبل مصادر مختلفة متعددة مثل الأبوين والزملاء والمعلمين والتلفزيون ووسائل الإعلام العديدة والثقافة. يتكون هذا النظام من:

- معتقداتك والمبادئ غير الواعية لديك .
- قيم الحياة.
- مرجعيتك.
- الأسئلة التي توجهها عادة إلى نفسك.
- الحالات العاطفية التي تخضع لها في كل لحظة.

أن العلاقة بين هذه العناصر تؤدي إلى جهد يعتبر هو المسؤول عن دفعك أو إيقافك عن القيام بالعمل. ويشعرك بأنك محبوب أو مكروه، كما يقرر مستوى

نجاحك وسعادتك . وقد يسبب لك القلق من المستقبل وبعض الأمور الأخرى. إنه هو ما يقرر لماذا تقدم على فعل ما تفعل ولماذا لا تفعل بعض الأشياء التي تعرف أن عليك أن تفعلها.

بتغيير أي من هذه العناصر الخمسة سواء أكان ذلك معتقداً جذرياً أساسياً أم قاعدة أم قيمة أم مرجعية أم حالة عاطفية فإنك ستحدث على الفور تغييراً محسوساً في حياتك. والأهم من ذلك أنك ستقاوم وتغير السبب الحقيقي بدلاً من النتائج. فإذا كنت مثلاً تبالغ في تناول الطعام فإن السبب الحقيقي في ذلك هو عادة مسألة قيم أو قناعات أكثر من كونها مسألة تتعلق بالطعام بالذات.

إنه بإمكانك أن تتجاوز هذا النظام المبرمج في عقلك الباطن وذلك باتخاذ قرارات عن وعي في أي لحظة من لحظات حياتك إذ عليك أن لا تسمح للطريقة التي برمجت ماضيك بأن تتحكم في حاضرك ومستقبلك.

هناك عائق يحول دون استخدام قدرتنا على اتخاذ القرار، التغلب على مخاوفنا من اتخاذ القرار الخاطئ. لاشك بأننا سنتخذ قرارات خاطئة في حياتنا. لذا ينبغي أن تكون مرناً مهما اتخذت من قرارات، وأن تتمعّن في النتائج، وتتعلم منها، وأن تستخدم تلك الدروس لاتخاذ قرارات أفضل في المستقبل.

عليك أن تتذكر أن النجاح هو في الحقيقة نتيجة الحكم السليم. والحكم السليم هو نتيجة التجربة، والتجربة كثيرا ما تكون ناتجة عن حكم خاطئ. فالتجارب التي تبدو ظاهرياً سيئة أو مؤلمة هي الأهم في بعض الأحيان. علينا أن نلتزم بالتعلم من أخطائنا بدلاً من أن نلطم وجوهنا، وإلا فإننا سنرتكب نفس الأخطاء في المستقبل. يقول تومان أديسون: "لست أشعر ببرود الهمة، لأن كل محاولة خاطئة أتخلى عنها هي خطوة أخرى تقودني نحو الأمام".

بالإضافة إلى التجربة الشخصية في الأهمية، من المهم أن تقتدي في شخص ركب موجات البحر ولديه خارطة جيدة يمكن أن تسير على هداها. يمكنك أن تجد

قدوة لك في أي سمة من السمات التي تريد أن تتعلم كيف تتضمنها في حياتك. حيث أن من شأن هذا أن يوفر عليك سنوات من الألم ويحميك من الانجراف في تيار شلال الحياة.

لكي تنجح، لابد أن تكون لديك نقطة تركيز بعيدة المدى. فمعظم التحديات التي تواجهها في حياتك الشخصية -مثل أن تسمح لنفسك بالشراهة بالطعام والتدخين والشعور بالارتباك والتخلي بالتالي عن أحلامك- إنما تنبع من نقطة تركيز قصيرة الأجل. فالنجاح والفشل ليسا نتيجة تجارب تحدث بين يوم وليلة.

إن قرارك بأن تلتزم بتحقيق نتائج طويلة الأجل وليس إجراءات قصيرة الأجل هو أمر مهم، مثل أي قرار تتخذه في حياتك: وحين تتأخر هبات وبركات الله سبحانه وتعالى فإن هذا لا يعني أن الله يمنعها عنا. إذ إن ما يبدو مستحيلا على المدى القصير يصبح ممكنا جدا على المدى الطويل، بالمثابرة. لكي تنجح عليك أن تعود نفسك على التفكير في المدى الطويل. مثل فصول السنة، فأي فصل من فصول السنة لا يستمر إلى الأبد، فالحياة هي عبارة عن دورة طبيعية تشمل الزرع والحصاد والراحة والتجديد.

كيفية التفكير الإيجابي الكبير

يقول مدير التوظيف لأحد أكبر المؤسسات الصناعية: "أنه خلال ثلاثة أشهر من كل سنة يزور المدارس الثانوية والكليات الجامعية ليبحث عن موظفين لبرنامج تدريب صغار السن التنفيذيين لشركته. إن مضمون ملاحظاته قد خيبت آماله بسبب موقف واتجاه كثير من الشباب الذين تحدث معهم.

"أغلب الأيام أقابل ما بين ١٠-١٢ طالباً من الصفوف الأكبر سنا (Senior Classes)، جميعهم في درجات عالية في صفوفهم، وأغلبهم يرغب في الانضمام إلى شركتنا. إن احد الأشياء التي نبحث عنها ونقرّرها في مقابلة الاختبار، هي الحافز الشخصي للفرد. نريد أن نعرف إذا كان الطالب هو الشخص الذي يستطيع في سنين قليلة أن يدير مشاريع رئيسية، أو يدير دائرة فرعية، أو قسم من إنتاج المؤسسة الصناعية، أو بمعنى آخر أن يعطي مساهمة جوهرية للشركة.

"يجب أن أعترف أنني لست مسروراً من المنظور الشخصي لأكثر الشباب الذين قابلتهم. سوف تفاجأ كيف أن شباب في الثانية والعشرين من العمر مهتمين بخططنا التقاعدية أكثر من أي شيء نقدمه لهم. وسؤال ثاني مفضل لهم هو، هل سأنتقل كثيراً، يظهر أن الشباب يعرّف كلمة "نجاح" كأنها هي "طمأنينة"، هل نخاطر بتحويل شركتنا لإدارة أشخاص مثل هؤلاء؟

"الذي لا أستطيع فهمه لماذا شباب هذه الأيام هم محافظون جداً، ونظرهم ضيّق كثيراً بالنسبة للمستقبل، كل يوم هناك إشارات أكثر للفرص الواسعة، والتقدم العلمي والتطور الصناعي في تزايد كبير."

بالنسبة للنجاح، الناس لا يقاسون بالسنتيمترات، والكيلوغرامات، والدرجات الأكاديمية، والخلفية العائلية، بل يقاسون بحجم فكرهم ونوعه. كم هو تفكيرنا إيجابياً كبيراً يقرر حجم إنجازاتنا.

لنرى الآن، كيف يمكننا تكبير تفكيرنا.

هل سألت يوماً نفسك، "ما هو ضعفي الشديد؟" المحتمل أن أعظم ضعف إنساني هو تقليل القيمة الذاتية للإنسان وعقدة النقص. يظهر تقليل وإنقاص القيمة الذاتية بطرق عديدة. يرى زيد إعلان عن وظيفة في الجريدة. إنها بالضبط ما يريد. لكنه لا يعمل شيئاً للحصول عليها لأنه يفكر، "إني لست كفؤاً كفاية لتلك الوظيفة، فلماذا أزعج نفسي؟" أو ربما يريد جون أن يأخذ موعداً للخروج مع نانسي (date)، لكنه لا يتلفن لها لأنه يفكر أنها قد ترفض طلبه.

يشعر عمرو أن السيد حسام سيكون زبون جيد لمنتوجه، لكن عمرو لا يتلفن لمقابلة حسام لأنه يشعر أن السيد حسام شخص مهم جداً حتى يراه. جميل يعبئ نموذج طلب لوظيفة. سؤال يقول: "ما هو الراتب الأولي الذي تتوقعه؟" يضع جميل راتب متواضع، فهو يشعر أنه بالحقيقة ليس ذو قيمة لطلب الراتب الأكبر الذي يرغب في نيله.

منذ أربعة آلاف سنة أعطى الفلاسفة نصيحة جيدة: "إعرف نفسك" لكن معظم الناس، كما يبدو، يترجمون أو يفسرون هذه النصيحة لتعني إعرف فقط نفسك السالبة. أغلب التقديرات الذاتية تحتوي على لوائح طويلة من الأخطاء الذاتية، النواقص، وعدم الكفاءة.

من المستحسن أن نعرف عدم قدراتنا، لأن هذا يظهر لنا نواحي يمكننا أن نحسنها. لكن إذا عرفنا فقط صفاتنا السالبة، تصبح قيمتنا قليلة.

يبدو أن الناس الذين يستعملون كلمات وجمل منمّقة عالية الصوت وصعبة، والتي تجعل مستمعيهم يجهدون أنفسهم لفهمها، عادة يميلون لأن

يكونوا ثقيلو الظل والتحمّل، وهم كما يقال قمصان مخيطة محشوة. وهؤلاء عادة تفكيرهم صغير.

المقياس المهم في قدرة الشخص الكلامية ليس عدد المقاطع الهجائية في الكلمات التي يستعملها. في الحقيقة، الشيء الوحيد الذي يهم بالنسبة لنوع كلمات الإنسان هو تأثير كلماته وجمله على تفكيره وتفكير الآخرين.

هناك شيء أساسي: نحن لا نفكر بالكلمات والجمل، نحن نفكر فقط بالصور و أو الخيالات. الكلمات هي المواد الخام للفكر. عندما نتكلم أو نقرأ، فإن الآلة العجيبة للعقل أوتوماتيكياً تحول الكلمات والجمل إلى صور عقلية. إذا قال لك أحدهم "نبيل اشترى سيارة فورد جديدة" ترى صورة. لكن إذا قيل لك، "نبيل اشترى سيارة حمراء" فأنت ترى أيضا سيارة. إن صور العقل التي ترى تتعدّل لنوع الكلمات التي نستعملها لتسمية ووصف الأشياء.

عندما تتكلم أو تكتب فأنت كآلة العرض (Projector) تعرض صور سينمائية في عقول الآخرين. والصور التي تخلقها تقرر كيف تستجيب وتكون ردة فعلك أنت والآخرين.

لنفرض أنك تقول لمجموعة من الناس، "أنا آسف أن أبلغكم أننا فشلنا" — ماذا يرى هؤلاء الناس؟ إنهم يرون الهزيمة وكل الإحباط والحزن الذي تظهره كلمة "فشل". لنفرض الآن أنك قلت بدلاً من فشلنا، "هنا اتجاه جديد أعتقد أنه سيعمل". فهم سوف يتشجعون، ويستعدوا لمحاولة ثانية.

لنفرض أنك قلت "نحن نواجه مشكلة" بذلك فأنت قد خلقت في عقول الآخرين صورة شيء صعب، مزعج الحل. بدل ذلك قل، "نحن نواجه تحدي،" وبهذا فأنت تخلق صورة عقلية من المرح، الرياضة، شيء من السرور عمله.

إذا قلت للناس "تعرضنا لمصروف كبير،" فإنهم يرون نقوداً صرفت ولن ترجع أبداً. وهذا غير سار. بدل منه قل، "لقد قمنا باستثمار كبير،" سوف يرى الناس صورة لشيء سوف يعطي ربحاً في المستقبل. وهذه عظيمة السرور.

وجهة النظر هي: المفكرين الكبار اختصاصهم خلق صور إيجابية كبيرة، متفائلة، تنظر إلى الأمام في عقولهم وفي عقول الآخرين.

لكي تفكر تفكيراً إيجابياً كبيراً يجب أن نستعمل كلمات وجمل نعطي تصوّرات عقلية إيجابية كبيرة.

أمثلة لكلمات وجمل تعطي صور وتخيلات سلبية وإيجابية:

جمل تخلق تخيلات عقلية سلبية	جمل تخلق تخيلات عقلية إيجابية
• لا فائدة، قد هزمنا.	• لم نهزم بعد. لنبقى نحاول. هذه زاوية جديدة.
• كنت مرة في ذلك العمل وفشلت. ليس مرة ثانية.	• لقد خسرت كانت غلطتي. سوف أجرب مرة ثانية.
• لقد حاولت ولكن المنتج لم يباع. لا يريد الناس شراؤه.	• حتى الآن لم أتمكن من بيع هذا المنتج. لكني أعرف أنه جيد، وسوف أحاول أن أجد الوصفة التي تبيعه.
• السوق مشبع بالبضاعة. تخيّل ٧٥ بالمئة من القوة الشرائية قد نفذت. من الأفضل الانسحاب.	• تخيل ٢٥ في المئة من السوق لم يشتري بعد. يبدو أن السوق لا يزال جيد.
• خمس سنوات مدة طويلة قبل أن أتمكن من الوصول إلى المراتب العليا في شركتكم. لذا لا تعدني من المنتسبين.	• خمس سنوات ليست بالحقيقة مدة طويلة. فكر فقط، أن هذا يترك لي ٣٠ سنة لأن أخدم في مرتبة عالية.
• المنافسة لها كل الفائدة. كيف تتوقع مني أن أبيع بهذه الحالة.	• المنافسة قوية. لا أحد ينكر ذلك، لكن لم يحصل أي أحد دائما على كل الفوائد. لنضم أيدينا معاً ونضع خطة للانتصار عليهم في لعبتهم.
• لا أحد يريد ذلك المنتج أبداً.	• بشكله الحالي قد لا يكون بيّاع، لكن دعنا نقوم ببعض التغييرات.
• أنا صغير جداً (كبير) لهذا الشغل.	• كوني شاب (كبير) امتياز خاص.

أربع طرق تساعدك على إنشاء كلمات

وجمل المفكر الكبير:

- استعمل كلمات وجمل كبيرة، إيجابية، مفرحة لوصف كيف تشعر. عندما يسأل أحدهم "كيف نشعر اليوم؟" وتجاوب "أنا تعبان (عندي صداع، ليته اليوم السبت أو الخميس، لا أشعر بالراحة" ما بك بالحقيقة تجعل نفسك بشعور أسوأ. تمرن على هذا: إنها نقطة بسيطة، لكنها ذات قوة هائلة. عندما يسأل أي أحد، "كيف حالك؟" أو "كيف تشعر اليوم؟" أجب بـ "فقط عظيم شكراً، وأنت؟" أو قل "عظيم" أو "ممتاز" قل أشعر براحة جيدة في كل مناسبة ممكنة وسوف تبدأ تشعر بأنك في حالة جيدة مدهشة وعظيمة أيضاً.
- استعمل كلمات وجمل متألقة، سارّة، محبوبة، لوصف الناس الآخرين. واجعلها قاعدة أن تذكر أصدقاءك وزملاءك بالخير وبكلمات إيجابية. وعندما تذكر وتصف شخص ثالث غائب كن متأكداً أن تمدحه بكلمات وجمل مثل "إنه بالحقيقة شخص جيد "كويّس." "يقال أنه يعمل بحالة جيدة."
- استعمل لغة إيجابية لتشجع الآخرين وامدح الناس شخصياً في كل مناسبة. إن كل من تعرفه يتوق إلى المدح. المدح بإخلاص، أداة للنجاح. استعملها! استعملها دوماً. امد ح الناس على مظهرهم، على عملهم، على إنجازاتهم، على عائلاتهم.
- استعمل الكلمات الإيجابية لاختصار الخطط للآخرين. قل: "هنا بعض الأخبار السارة. توجد فرصة ممتازة.." فتبدأ عقولهم تتألق.

أنظر إلى ما سيكون وليس فقط إلى ما هو كائن:

المفكرين الكبار يدربون أنفسهم إلى النظر ليس فقط إلى ما هو كائن، بل أيضاً إلى ما سيكون.

• ماذا يعطي العقارات قيمة؟

يقول تاجر عقارات كبير: "أنا ناجح لأني لا أحاول بيع مثلا مزرعة كما هي كائنة في الوقت الحاضر. "إني أسس خطة بيعي الكلية حول ما يمكن أن تطور إليه المزرعة. ببساطة أقول للزبون، "المزرعة لديها س س من الدّنمات من الأرض المستوية و س س من دنمات الأشجار، و س س تبعد عن المدينة" هذا ما يحرّك الزبون للشراء. لكن عندما تريه خطة ملموسة واقعية لعمل شيء ما بالمزرعة، فإنه يصبح في نصف الطريق للشراء.

"عندما أتكلم مع الزبائن أنا لست مضطراً لإقناعهم أن المزرعة استثمار جيد كما هي، لكن أساعدهم أن يروا صورة المزرعة وقد تغيرت إلى مشروع مربح.

"بالإضافة إلى طريقتي في بيع العقارات والأملاك لما يمكن أن تصبح عليه الأملاك والعقارات تساعدني في البيع بأعلى سعر من المنافسين لي. فالناس بطبيعتهم يدفعون أكثر للدنمات والأفكار مما يدفعون للعدد الدنمات فقط. بهذه الطريقة أناس أكثر يريدون أن يشتروا من خلالي، وعمولتي تكون أكبر.

المغزى من الطريقة السابقة: "أنظر إلى الأشياء ليس فقط لما هي، لكن لما يمكن أن تكون. التصور الإيجابي يزيد قيمة كل شيء. المفكر الكبير يتصور دائماً، ما يمكن عمله في المستقبل، وهو ليس قانع بالحاضر كما هو.

كم هي قيمة الزبون؟

في مؤتمر مدراء المبيعات قال مدير أحد المخازن التجارية: "إني أنتمي إلى المدرسة التي تعتقد أن أفضل طريقة تجعل الزبائن يرجعون للشراء، هي إعطاءهم مجاملة، وخدمة مستحبة لطيفة.

"الزبون لا يقيّم بشراء واحد فقط، لكن بالنسبة إلى أسس سنوية."

أن النقطة التي أثارها المدير التنفيذي للبيع بالتجزئة تسري على أي نوع آخر من الأعمال التجارية، إن العمل أو المبيع المتكرر هو ما يعطي الربح في النتيجة. غالباً لا يوجد ربح من المبيعات الأولى العديدة. لكن الطاقة الشرائية للزبائن يجب اعتبارها، وليس فقط ما يشترون في اليوم. وإن وضع قيمة عالية للزبائن هي تغييرهم إلى زبائن دائمين. ووضع قيمة صغيرة على مستوى وطاقة الزبائن يجعلهم يذهبون إلى أماكن أخرى للشراء.

• ما الذي يقرر قيمتك؟

كيف يجب أن ينظر للمستقبل الناس الذين لديهم قليل من الثروة والأملاك؟

في أحد المؤتمرات التدريبية قال شاب: "في الآونة الأخيرة حلّلت الناس بصورة جيدة وقد لاحظت أن الذين لا يملكون الكثير ينظرون إلى أنفسهم كما هم الآن. هذا كل ما يرون؟ إنهم لا يتصوّرون مستقبلاً، إنهم فقط يحدّقون على حاضر تعيس.

"جاري مثال على ذلك. دائما يشكو من راتبه القليل في عمله، يشكو من سير المياه الدائم العطل، من الفواتير المتراكمة، ومن الفرص السعيدة التي يأخذها الناس الآخرون. دائماً يذكرّ نفسه بفقره حتى أنه الآن يفترض أن الفقر هو وضعه الثابت. ويسلك كأنه مقضي عليه أن يعيش حياة تعيسة.

وقال هذا الشاب "إذا نظرت إلى نفسي بالضبط كما أنا –سيارة قديمة، دخل ضعيف، شقة رخيصة، غذاء بسيط- أرى شخص لا قيمة له، فاشل، بهذه النظرة سأصبح لا شيء وفاشل مدى حياتي.

"لكن قررت أن أنظر إلى نفسي كشخص كيف سأكون في السنوات القليلة القادمة. أرى نفسي ليس كموظف بسيط، بل كمدير، ولا أرى شقة غير صحية، أرى سكن حديث في ضواحي المدينة. وعندما أنظر إلى نفسي بهذه الطريقة أشعر أني عظيم وأفكر تفكيراً كبيراً. ولدي الكثير من الخبرات الشخصية لأبرهن أني أسير في الخطوط الصحيحة."

إن العديد من الناس ذوي الطاقة العالية يدعون أشياء صغيرة، قليلة القيمة، غير هامة تقف في طريقهم للإنجاز والنجاح.

ماذا تحتاج لتُدلي بحديث أو إلقاء خطاب جيد؟

كل واحد منا يرغب أن يكون لديه القدرة لإدلاء بحديث من الدرجة الأولى أمام الجمهور. قليلون يحصلون على هذه الرغبة، والكثيرون غير قادرين أو مؤثرين كمتكلمين أمام الجمهور.

لماذا؟ السبب فقط أن أكثر الناس يركِّزون على الأمور والأشياء الصغيرة على حساب المواضيع الكبيرة في تحضيرهم لإلقاء محاضرة أو الحديث أمام جمهور. أكثر المتحدثين الغير قادرين يسلحون أنفسهم بتعليمات عقلية عديدة مثل "يجب أن أتذكر أن أقف بانتصاب،" "لا تتحرك هنا وهناك ولا تستعمل يديك،" تذكر لا "تدع المستمعين يرونك وأنت تستعمل ملاحظاتك،" تذكر "لا تعمل أخطاء في القواعد اللغوية،" "تأكد أن ربطة عنقك متدلية مستقيمة،" "تكلم بوضوح وليس بصوت عالي جداً،" وهكذا.

الآن، ماذا يحصل ويحدث عندما يقوم المتكلم للحديث؟

إنه خائف لأنه أعطى نفسه قائمة طويلة من الأشياء التي يجب عليه عدم عملها. أصبح مرتبك في حديثه ويجد نفسه متسائلاً، "هل قمت بخطأ ما؟" باختصار كل ذلك يؤدي إلى متحدث سيء.

إنه سيء لأنه ركّز على الأشياء والصفات القليلة، الصغيرة نسبياً، وغير هامة من المتكلم الجيد، وقد فشل في التركيز على الأمور والأشياء المهمة الكبيرة التي تجعل المتكلم جيداً: معرفة ما سوف يتكلم عنه والرغبة القوية في قوله وبيانه للناس الآخرين.

الاختبار الحقيقي للمتكلم الجيد ليس هل وقف منتصباً القامة أو ارتكب أي خطأ في القواعد، بل هل حصل أو فهم المستمتعين النقطة الجوهرية التي يريد أن يقولها؟ معظم المتحدثين الكبار عندهم عيوب صغيرة، حتى أن بعضهم أصواتهم غير مريحة. لكن عندهم الشيء الهام الحقيقي. عندهم شيء يقولونه ويشعرون برغبة حارة كي يسمعه الناس الآخرون.

كيف تبني ثقتك الذاتية وتقضي على الخوف

إن معظم الخوف في هذه الأيام نفسي. القلق، التوتر، الحيرة، الذّعر – هذه جميعها تتبع سوء إدارة وتخيُّلات سلبية. لكن معرفة جذور الخوف لا يشفي من الخوف. إذا اكتشف الطبيب أن لديك التهاب في جزء أو عضو من جسمك، فإنه لا يتوقف هنالك. بل يبدأ في العلاج للشفاء من الالتهاب.

إن أسلوب العلاج القديم، "إنه موجود فقط في عقلك" يفترض أن الخوف لا وجود له. لكنه موجود. الخوف حقيقي جداً، الخوف هو العدو الأول للنجاح؛ الخوف يمنع الناس من الاستفادة من الفرص، الخوف يستهلك ويقضي على الحيوية الطبيعية للإنسان؛ بالحقيقة الخوف يجعل الناس مرضى، يسبب صعوبات عضوية، يقصّر الحياة؛ الخوف يغلق فمك عندما ترغب أن تتكلم.

الخوف –عدم اليقين، نقص الثقة- يفسّر أننا ما زلنا نقاصي من تكرار الهبوط الاقتصادي. الخوف يفسّر لماذا ملايين الناس ينجزون القليل ويتمتعون بالقليل.

الحقيقة، الخوف طاقة قوية. بطريقة أو أخرى، الخوف يمنع الناس من الحصول على ما يريدون من الحياة.

الخوف من جميع الأنواع والأحجام هو التهاب نفسي (سيكولوجي). إننا نستطيع أن نشفي التهاب عقلي، بنفس الطريقة التي نستطيع بها شفاء التهاب جسدي- بعلاجات محدّدة، مجرّبة.

أولاً، عليك أن تكيّف نفسك بهذه الحقيقة: إن الثقة جميعها مكتسبة ومطوّرة. لا يوجد أحد ولد مع الثقة. هؤلاء الناس الذين يشعّون ثقة، الذين يبدو عليهم أنهم

تغلبوا على القلق، وأنهم مرتاحين في كل مكان، وفي كل الأوقات، اكتسبوا ثقتهم بتدريب أنفسهم على الثقة. يمكنك أن تفعل ذات الشيء، أيضاً.

لاحظ دروس تعليم السباحة. إنك ترى شباباً أصحاء يخافون من أقدام قليلة من الماء. أحد الدروس يتطلب من الشخص الذي يريد تعلم السباحة أن يقفز في الماء فقط وليس يغوص من لوح علوّه ٦ أقدام، إلى حوالي ٧ أقدام من الماء. بينما نصف دزينة من السباحين المهرة يراقبونه.

الخوف الذي يبدو على هؤلاء الشباب حقيقي. لكن كل ما يتطلب ويقف بينهم وبين التغلب على ذلك الخوف هو القفز في الماء. في بعض الأحيان قد ينزل أحدهم إلى الماء صدفة بإنزلاقه أو دفعه من اللوح. النتيجة — التغلب على الخوف من تعلم السباحة ومن الماء.

تبيّن هذه الظاهرة نقطة واحدة — إن الفعل يشفي من الخوف. التردد، التأجيل، من جهة أخرى يزرع الخوف.

لاحظ دوماً — الفعل يشفي من الخوف.

عندما نواجه مشاكل صعبة نبقى في الوحل حتى نقوم بالعمل. الأمل هو البدء للانطلاق. لكن الأمل يحتاج إلى العمل للانتصار.

ضع مبدأ الحركة للعمل. عندما تشعر بخوف كبير أو صغير، ثبّت نفسك. إبحث عن جواب لهذا السؤال: ما نوع العمل الذي يجب أن أتخذه للتغلب على خوفي؟ عيّن خوفك. ثم قم بعمل مناسب.

بعض الأمثلة لأنواع من الخوف، وبعض أنواع العمل الممكنة للشفاء

نوع الخوف	نوع العمل لإزالة الخوف
• حيرة وارتباك بسبب المظهر الشخصي.	• حسّن المظهر. إذهب إلى خياط حاذق، احتفظ بملابس نظيفة ومكويّة. الاعتناء بمظهر أفضل، لا يحتاج دائماً إلى ملابس ثمينة لتحسين المظهر.
• الخوف من فقد زبون هام.	• إعمل مضاعفاً لإعطاء خدمة أفضل. أصلح أي شيء ربما سبب خسارة ثقة الزبون بك.
• الخوف من عدم النجاح في الامتحان.	• حوّل القلق إلى وقت دراسة.
• الخوف من أشياء خارج سيطرتك تماماً.	• حوّل انتباهك إلى شيء مختلف كلياً. اخرج إلى الحديقة وانزع الحشائش. العب مع أطفالك. اذهب إلى السينما أو المسرح.
• الخوف من الإصابة الجسمية بشيء لا تستطيع السيطرة عليه، مثل إعصار، أو طائرة خارج السيطرة.	• حوّل انتباهك إلى مساعدة الآخرين وإزالة خوفهم. صلي وادعوا الله سبحانه بالفرج.
• الخوف مما قد يفكّره ويقوله الآخرون.	• تأكد أن ما تخطط لعمله صحيح. ثم اعمله. لا أحد يقوم بعمل أي شيء يستحق العمل لا يلاقي النقد من بعض الأفراد.
• الخوف من استثمار أو شراء مسكن.	• حلّل كل العوامل. ثم خذ قرارك بحزم. خذ القرار وتثبت به ثق بحكمتك وتقديرك.
• الخوف من الناس.	• ضعهم في منظور ملائم. تذكر، الشخص الآخر هو فقط إنسان مثلك تماماً.

أسلوب من خطوتين للشفاء من الخوف والحصول على الثقة:

- إعزل الخوف. حدّد الخوف. عيّن بالضبط ما هو الذي يخيفك.
- قم بالعمل. يوجد نوع ما من الإجراء والعمل لأي نوع من الخوف.

تذكر أن التردد فقط يكبّر، ويزيد حجم الخوف. كن حازماً في أخذ قرارك. وإن النقص في الثقة الذاتية يمكن إرجاعه مباشرة إلى ذاكرة سيئة.

عقلك يشبه كثيراً البنك. كل يوم تجري إيداع أفكار في "بنك عقلك". هذه الإيداعات الفكرية تنمو وتصبح ذاكرتك. عندما تفكر أو عندما تواجه مشكلة، فإنك تقول إلى بنك ذاكرتك، "ماذا أعرف حول هذا الأمر؟"

يجاوب بنك ذاكرتك أوتوماتيكياً ويمدك بأجزاء من المعلومات بالنسبة إلى هذه الحالة من المعلومات التي قد أودعتها في مناسبة سابقة. فذاكرتك هي المموّل الرئيسي من المواد الأولية لأفكارك الجديدة.

الصرّاف (أمين الصندوق) ذو ثقة عظيمة ويُركن إليه. إذا اقتربت منه وقلت، "سيد صرّاف، دعني أسحب بعض الأفكار التي أودعتها في الماضي والتي تثبّت أني أدنى مرتبة من أي شخص آخر،" سيجيب، "بالتأكيد سيدي، تذكّر كيف فشلت في مناسبتين شبيهتين سابقتين عندما حاولت هذا؟ تذكر ما قاله مدير مدرستك حول عدم قدرتك على إنجاز الأشياء. تذكر ما قاله أحد زملائك في العمل. تذكّر..."

ويستمر السيد صرّاف في ترديد وإخراج أفكارك العقلية تلو الأفكار التي تثبت أنك غير مناسب.

لكن افرض أنك تزور صرّاف الذاكرة لديك بهذا الطلب: "سيد صراف، أواجه قرار صعب. هل تستطيع إمدادي بأي أفكار تعطيني تأكيد وثقة؟"

ومرة أخرى يقول السيد صراف، "بالتأكيد، سيدي،" لكنه في هذه الحالة يعطيك أفكاراً أودعتها سابقاً، تقول أنك تستطيع النجاح، "تذكر العمل الفاخر الذي

قمت به بمناسبة مماثلة سابقاً. تذكر الثقة الكبيرة التي وضعها فيك السيد سام. تذكر ما قاله عنك أصدقاؤك الطيبين. تذكر..."

السيد صراف يتجاوب بالتمام؛ يدعك تسحب الإيداعات الفكرية التي تريد سحبها. على كل حال البنك هو بنكك.

هنا شيئين محددين للعمل لبناء الثقة من خلال الإدارة المتقنة لبنك ذاكرتك:

١. أودع فقط أفكاراً إيجابية في بنك ذاكرتك.

الناجحون يختصون بوضع وإيداع أفكار إيجابية في بنك ذاكرتهم.

٢. اسحب فقط الأفكار الإيجابية من بنك ذاكرتك.

إن ما يتذكره المرء من الماضي يلوّن ما يراه المرء في الحاضر.

يقول أحد علماء النفس: تعلم أن تترك سحب الأفكار السلبية من بنك ذاكرتك واسحب عوضاً عنها أفكاراً إيجابية. لا تبني وحوشا عقلية. ارفض أن تسحب الأفكار السلبية الغير سارة من بنك أفكارك. عندما تتذكر حالات من أي نوع، ركّز على الجزء الجيد من الخبرة، إنسى السيئ. إذا وجدت نفسك تفكر بالجزء السالب، إغلق عقلك تماماً.

إن عقلك يريدك أن تنسى الأشياء الغير سارة إذا تعاونت فقط، الأفكار الغير سارة تنقص وتذبل، والصراف في بنك ذاكرتك سيلغي هذه الأفكار السلبية.

لماذا يخاف الناس من الناس الآخرين؟ لماذا العديد من الناس يشعرون بالوعي – الذاتي في صحبة الآخرين؟ ماذا يوجد خلف الخجل؟ ماذا يمكننا أن نفعل نحوه؟

الخوف من الناس الآخرين خوف عظيم. لكن يوجد طريقة للتغلب عليه. يمكنك أن تقهر وتتغلب على الخوف من الناس إذا تعلمت أن تضعهم في "موضعهم الموافق."

الناس متشابهون بأكثر من طريقة مما هم مختلفون. الشخص الآخر هو مثلك أكثر مما تعتقد. إنه يحب الطعام الجيد، يريد التقدم في الحياة، ولديه مشاكله. يريد أيضاً أن يستريح. لذا إذا كان الشخص الآخر جوهرياً مثلك، فليس هناك من سبب أو أي نقطة لأن تكون خائفاً منه.

طريقة لوضع الناس الآخرين في مواقعهم المناسبة:

احصل على نظرة متوازنة عن الشخص الآخر.

احتفظ بالنقطتين الآتيتين في عقلك عندما تتعامل مع الناس الآخرين:

الشخص الآخر مهم. لكن كل إنسان مهم أيضاً. ولكن تذكر هذا أيضاً، أنت مهم، أيضاً. لذلك عندما تقابل شخصاً آخر، اجعلها سياسة أن تتفكر، "نحن شخصين مهمين جالسين نبحث شيئاً مهما معاً يفيدنا.".

يقول أحد رجال الأعمال "ما الذي جعلني أقبل توظيف ذلك الشخص من بين الآخرين؛ كان السبب الطريقة التي قدم فيها نفسه. معظم طالبي الوظائف عندما يدخلون إلى مكتبي، يكونون نصف خائفين. يعطوني كل الإجابات التي يعتقدون أني أريد أن أسمعها. بطريقة ما معظم طلاب الوظائف مثل الشحادين – يقبلون أي شيء.

لكن الشاب شريف سلك بطريقة مختلفة. لقد احترمني، لكنه بأهمية مماثلة، احترم نفسه. إنه ليس أرنباً. إنه رجل حقيقي، وسوف يقوم بعمل جيد."

الشخص الآخر قد يبدو عظيماً مخيفاً، مهماً. لكن تذكّر، إنه لا يزال إنسان لديه مصالح، رغبات، ومشاكل مثلك.

٢. نمي حالة من الفهم.

الناس الذين يريدون مجازاً أن يعضوك، ينهشوا فيك، يصرخوا عليك، ليسوا نادرين. إذا لم تكن مستعداً لأشخاص مثل هؤلاء، قد يستطيعوا أن يخرقوا ثقباً كبيراً في ثقتك. إنك تحتاج دفاعاً ضد البلطجي الكبير، الشخص الذي يرغب في رمي وزنه حوله.

تذكر الجملتين التاليتين إذا حدث أن بعضهم أعلن الحرب عليك. "في الأعماق ربما أنه شخص طيب. معظم الناس كذلك."

اضبط أعصابك. الطريقة للانتصار في حالات محرجة، هي أن تدع الشخص الآخر ينفّث غليله، وتنساه.

في كل منا رغبة أن يكون سلوكنا صحيحاً، وأن نفكر تفكيراً سليماً، ونعمل بصورة صحيحة. عندما نعمل ضد تلك الرغبة نضع ورماً سرطانياً في ضميرنا. هذا السرطان ينمو وينمو بأكله واستهلاكه لضميرنا. بحيث يجعلك تفكر، "هل سيعرفون؟ هل سأهرب بعيداً؟"

إن عمل الشيء الصحيح يبقي ضميرك مطمئناً، وهذا يبني ثقة ذاتية. عندما تفعل ما يعتبر خطأ، يحصل شيئين سلبيين. الأول، تشعر بالذنب، وهذا الذنب يأكل الثقة ويزيلها. الثاني، الناس الآخرون حالاً أو بعد مدة سيعرفون وتخسر ثقتهم.

اعمل ما هو صحيح واحفظ ثقتك. هذا هو التفكير الصحيح للنجاح.

إليك مبدءاً سيكولوجياً اقرأه واحفظه حتى تتشبّع به:

لكي تفكر بثقة، أسلك بثقة. يقول الأخصائي النفسي د. جورج كرين، في كتابه الشهير السيكولوجية الطبيعية، "تذكر، الحركة هي طليعة العواطف...قم بالحركات اللائقة يومياً وسوف تشعر حالاً بالعواطف المماثلة لها." ويقول

السيكولوجيون بإمكاننا أن تغير إتجاهاتنات النفسية بتغيير أعمالنا وحركاتنا الطبيعية.

لكي تفكر بثقة، تصرّف بثقة. تصرّف بالطريقة التي ترغب أن تشعر بها.

تمارين لبناء الثقة

•خذ مقعداً أمامياً.

هل لاحظت في الاجتماعات —في غرف الدرس، والمحاضرات، وغيرها من الاجتماعات- كيف أن المقاعد الخلفية تملأ أولاً؟ معظم الناس يتدافعون للجلوس في الصفوف الخلفية حتى لا يكونوا مشاهدين كثيراً." والسبب أنهم خائفين أن يكونوا مشاهدين هو أنه ينقصهم الثقة بالنفس.

الجلوس في المقاعد الأمامية يبني الثقة. تمرّن على هذا الوضع من الجلوس في المقاعد الأمامية. من الآن فصاعداً اجعله قاعدة أن تجلس قريباً من الأمام بقدر استطاعتك. بالطبع قد تكون مشاهداً قليلاً أكثر في الأمام، لكن تذكر ليس هناك أي شيء غير ظاهر بالنسبة للنجاح.

١. تمرّن على النظر في الأعين. كيف يستعمل الشخص عينيه يخبرنا كثيراً عن نفسه. غريزياً، إنك تسأل نفسك أسئلة حول الشخص الذي لا ينظر إليك عيناً بعين" ماذا يحاول أن يخفي؟ ماذا يخفيه؟.

عادة الفشل في عمل اتصال بالأعين يقول شيئا من اثنين. قد يقول، "أشعر بالضعف أمامك. أشعر بالنقص أمامك. أنا خائف منك." أو تجنب النظر إلى عيني الآخر قد يقول، "أشعر بالذنب. لقد ارتكبت شيئاً، أو فكرت في شيء لا أريدك أن تعرفه. أخاف أن أجعل عيني تتصل بعينيك ستراني من خلالهما."

إنك لا تقول شيئاً حسناً عن نفسك عندما تتجنب عمل اتصال بالأعين. إنك تقول، "أنا خائف. تنقصني الثقة." تغلب على هذ الخوف بجعل نفسك تنظر إلى الشخص الآخر بالعين.

النظر للآخر في العين يقول له، "أنا صادق، وفوق ذلك أني أصدق بما أقوله لك. أنا لست خائفاً. أنا واثق من نفسي."

٣. إمشي ٢٥ بالمئة أسرع.

يربط السيكولوجيون القوام المهدّل غير المنتصب والمشي ببلادة وكسل بحالات غير سارة أو مريحة للشخص ذاته. لكنهم يقولون أيضاً تستطيع أن تغير اتجاهاتك الذهنية بتغيير قوامك وزيادة سرعة حركتك. راقب وستكتشف أن عمل الجسد هو نتيجة لعمل العقل. الشخص الغير راضي أطلاقاً، يراوغ ويتعثر في مشيته، وليس لديه ثقة ذاتية.

الناس العاديين لديهم مشية "متوسطة". خطواتهم "متوسطة" بالحقيقة ليس لديهم فخر كبير بأنفسهم.

الفريق الثالث. الأشخاص في هذه المجموعة يبدون ثقة فوق العادية. يمشون أسرع من الأشخاص العاديين. مشيتهم تقول للعالم. "لدي مكان هام للذهاب إليه، شيئاً هاماً لعمله. فوق ذلك سوف أنجح."

استعمل آلية المشي ٢٥ بالمئة أسرع لتساعدك على بناء الثقة الذاتية. "ألقي بكتفيك إلى الخلف، ارفع رأسك عالياً، تحرّك للأمام بسرعة أكثر قليلاً واشعر بالثقة الذاتية تنمو.

٤. تمرّن على الكلام الأعلى قليلاً.

الشخص الخجول في المؤتمر يفكر بنفسه. "ربما رأيي ليس له قيمة. إذا قلت شيئاً قد أبدو أحمقاً. فقط لن أقول شيئاً. بالإضافة الآخرون ربما يعرفون أكثر مني. لا أريد الآخرين أن يعرفوا أنا جاهل."

كل مرة يفشل الشخص الخجول من الكلام، يشعر أنه أكثر عديم الأهلية، أكثر نقصاً. غالباً ما يعمل وعداً ضعيفاً لنفسه (في أعماقه يعرف أنه لن ينفذه) للتكلم في "المرة القادمة."

من الوجهة الإيجابية، كلما تكلمت أكثر، كلما زدت في ثقتك الذاتية، الأسهل أن تتكلم في المرة القادمة. إنه فيتامين لبناء الثقة.

اجعل قاعدة أن تتكلم في كل اجتماع مفتوح تحضره. تكلم غالباً، قل شيئاً تطوعياً في كل مؤتمر عمل، اجتماع أعضاء، مشاركة اجتماعية. علّق أعطي اقتراح، اسأل سؤالاً. ولا تكن المتكلم الأخير. حاول أن تكون مكسّر الثلج، أول من يعطي تعليق.

لا تعلق حول أن تظهر أحمق. لن يكون ذلك. لكل شخص لا يتفق معك، هناك من يوافق رأيك. لا تسأل نفسك، "استغرب إذا كنت أجرؤ على التكلم؟" عوضاً عن ذلك ركّز على انتباه الرئيس ليعطيك الكلام.

٥. ابتسم.

أكثرنا سمع في وقت ما أن البسمة تعطي دفعة حقيقية. البسمة علاج لنقص الثقة. لكن العديد من الناس لا يعتقدون ذلك، لأنهم لم يجربوا الابتسام عندما يشعرون بالخوف.

الابتسامة الكبيرة الواسعة تقهر الخوف، تبعد القلق، وتغلب القنوط واليأس.

الابتسامة الحقيقية تذوّب المعارضة من الآخرين — وبسرعة أيضاً. الشخص الآخر لن يستطيع أن يكون غضباناً منك إذا أعطيته ابتسامة مخلصة كبيرة. ابتسم ابتسامة واسعة كبيرة وستشعر "أن الأيام السعيدة قد عادت ثانية".

كما تفكر تكون

في وسع العقل أن يخلق، وهو في مكانه مقيم
جحيماً من الجنة، أو نعيماً من الجحيم
"ملتون"

إن حياتك من صنع أفكارك، وأفكارك المسيطرة عليك لها تأثير عظيم في تكييف حياتك. فأفكارنا التي تصنعنا، واتجاهنا الذهني، وما يجول في عقلنا من أفكار، هي العامل الأول في تقرير مصائرنا. قال ايمرسون: "نبئني بما يدور في ذهن الرجل، انبئك أي رجل هو".

وتغيّر الوعي والاتجاه الذهني داخل النفس الإنسانية شرط للتطور وتغير واقع الظروف والأحوال التي تحيط بنا. يقول تعالى في كتابه الكريم ﴿إِنَّ اللَّـهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾.

فالمشكلة الأساسية التي تواجهنا جميعا هي كيف نختار الأفكار الصحيحة السديدة الإيجابية. فإذا حللنا هذه المشكلة حلّت سائر مشكلاتنا، وزالت واحدة بعد الأخرى.

قال الفيلسوف "ماركوس أوريليوس" الذي حكم الإمبراطورية الرومانية: "إن حياتنا من صنع أفكارنا".

فنحن إذا راودتنا أفكار سعيدة كنا سعداء، وإذا تملكتنا أفكار شقية تعيسة أصبحنا أشقياء تعساء، وإذا سادتنا أفكار مزعجة غدونا خائفين جبناء، وإذا سيطرت علينا أفكار السقم والمرض، فالأرجح أن نصبح مرضى سقماء،

وإذا نحن فكرنا في الفشل، أتانا الفشل في غير إبطاء، وإذا جعلنا نرثي لأنفسنا اعتزلنا الناس، وتجنبوا عشرتنا. وإذا تفكرنا بالصحة والشباب والنجاح تمتعنا ونعمنا بالصحة والشباب والنجاح.

علينا أن نتخذ موقفاً إيجابياً تجاه الحياة، وعلينا أن نواجه مشكلاتنا لا أن نقلق من أجلها.

فمواجهة المشكلة معناه إدراك كنة المشكلة، واتخاذ الخطوات اللازمة الإيجابية لحلها في هدوء واتزان. أما القلق فمعناه اللف والدوران حول المشكلة في غير وعي ولا إدراك.

لقد أوضح العالم النفساني "ج هادفيلد" التأثير العجيب للاتجاه الذهني على قوتنا وذلك في كتابه "سيكولوجية القوة" قال:

أجريت على ثلاثة رجال تجربة لاختبار تأثير الاتجاه الذهني في قواهم، إني كنت أقيسها بواسطة "دينامومتر" جعلتهم يقبضون عليه بكلتا يديهم وبكل قوتهم. وقد قسم هادفيلد التجربة إلى ثلاث مراحل: ففي المرحلة الأولى اختبر قوة الرجال الثلاثة وهم في اكتمال وعيهم، فكان معدل قوتهم ١٠١ رطل، ثم نوّمهم تنويماً مغناطيسياً وأوحى إليهم بأنهم غاية في الضعف والوهن، فكان معدل قوتهم ٢٩ رطلا – أي أقل من ثلث قوتهم العادية..وكان أحد هؤلاء الرجال الثلاثة رياضياً معروفاً. فلما قيل له وهو تحت التنويم المغناطيسي إنه ضعيف، عقب على ذلك بقوله: إنه يشعر كأن ذراعه نحيلة واهنة كذراع الطفل الوليد!

وفي المرة الثالثة أوحى إليهم تحت تأثير التنويم المغناطيسي، أنهم غاية في القوة فأربى معدل قوتهم على ١٤٢ رطلا! أي إنهم عندما امتلأت أذهانهم بفكرة القوة، ازدادت قوتهم فعلاً بنسبة خمسمائة في المائة تقريباً! هذا هو التأثير العجيب للفكر والاتجاه الذهني.

بينمـا كانـت "مـاري بيكـر ايـدي" تجـوب طرقـات مدينـة "لـين" بولايـة ماساشوستس وهي معتلة الصحة، زلت قدمها، فسقطت على الافريز المكسو بالجليد، وراحـت في إغمـاء طويـل، وكـان مـن جـراء سـقطتها هـذه أن أصـيب عمودها الفقري بإصابة بالغة وتوقع لها الأطباء إما الموت العاجل، وإما الشلل الذي يقعدها طيلة حياتها!

وبينما هي راقدة على فراش المرض ذات يوم، إذ فتحت "الكتاب المقدس" وألهمتها العناية الإلهية -كما صرحت هـي- أن تقرأ هـذه الكلمات للقديس "متى"، "وإذا مفلوج يقدمونه إليه مطروحاً في فراش. حينئذ قال للملفوج: قم احمل فراشك، واذهب إلى بيتك، فنهض وغادر المكان".

قالت "ماري ايدي": إن هذه الكلمات أمدتها بقوة وإيمان وبطاقة وقدرة داخلية، حتى أنها نهضت من الفراش، وتمشت في الغرفة!.

ولقد مهّدت هذه التجربة "للسيدة بيكر" الطريق إلى شفاء نفسها وشفاء الآخرين، وأكسبتها يقيناً راسخاً أن علتها لم تكن إلا ظاهرة عقلية، فحين امتلأ ذهنها بفكرة الشفاء والصحة والقوة غدت صحيحة قوية.

فهذه التجربة ومثيلاتها تبين مدى قوة الفكر، ومدى تأثيره على الجسد. وإن سلامة نفوسنا وأجسامنا واستمتاعنا بالحياة، وتقديرنا لنعملها، لا تعتمد على ماهيتنا، أو على مقدار ما نملكه، وإنما تعتمد على طبيعة تفكيرنا واتجاهنا الذهني وتوجهه الإيجابي البناء.

ولقد صرحت "هيلين كيلر": "لقد استمتعت بمباهج الحياة، ونعمت بجمالها". وإنه ما من شيء على الإطلاق يسعه أن يواتيك بالراحة والاطمئنان سوى نفسك.

لقد قال "ايمرسون": "إن انتصاراً سياسياً، أو ازدياداً في دخلك، أو شفاء مريض عزيز عليك، أو عودة صديق حبيب إلى قلبك، أو أي عامل آخر من هذه العوامل "الخارجية" يبعث السرور في نفسك، فتحسب أن الأوقات السعيدة قد وانتك أخيراً. ولكن أنصحك ألا تتمادى في هذا الظن، فلا شيء يسعه أن يجلب لك السعادة الحقة إلا نفسك".

وقد حذرنا "ابكتيتوس" الفيلسوف الروائي منذ تسعة عشر قرنا قائلاً: بأن إزالة الأفكار الخاطئة من العقل أجدى بكثير من إزالة أورام الجسد.

وقد صرح الدكتور "ج روبنسون" أن أربعة مرضى من كل خمسة ينزلون مستشفى "جونز هوبكنز" يشكون أمراضاً عضوية تدخلت في اجتذابها الأعصاب المتوترة، والضغط الداخلي.

كما صرح "مونتان" الفيلسوف الفرنسي قائلا: "إن المرء لا تضيره الحوادث، وإنما الذي يضيره حقاً هو تقديره للحوادث..وتقديرنا للحوادث أمر متروك لنا وحدنا".

يقول "جيمس ألن" في كتابه "كما يفكر الإنسان يكون": "سيجد المرء، متى غير اتجاهه الذهني حيال الأشياء والناس، أن الأشياء والناس سيستجيبون لهذا التغيير بمثله. دع إنسانا يغير اتجاه أفكاره، وسوف تتملكه الدهشة بسرعة التحول الذي يحدثه هذا التغير في جوانب حياته العديدة. إن القدرة الإلهية التي تكيف مصائرنا، مودعة في أنفسنا..كل ما يصنعه المرء هو نتيجة مباشرة لما يدور في فكره، فكما أن المرء ينهض على قدميه، ينشط، وينتج بدافع من أفكاره. كذلك يمرض، ويشقى بدافع من أفكاره أيضا".

يقول وليم جيمس: "إن كثيرا مما ندخله في حساب الرذيلة، يسعنا أن نحوله لحساب الفضيلة إذا غيرنا اتجاهنا الذهني، وأحللنا الكفاح محل الخوف".

إن الكثير من السلوك الإنساني محيّر. هل فكرت يوماً ما لماذا بائع أو بائعة يحيي أحد الزبائن بترحيب ظاهر، "نعم، سيدي، هل أقدر أن أخدمك؟" لكنه فعلاً يتجاهل زبون آخر؟ أو لماذا موظف يفتح الباب لامرأة وليس لأمرأة أخرى؟ أو لماذا موظف يطبق تعليمات رئيس ما بينما بحقد يؤدي ما يطلبه رئيس آخرى؟ أو لماذا يعطي انتباهاً قويا لما يقوله شخص لكن ليس لشخص آخر؟

أنظر حولك. ستلاحظ أن بعض الناس يُستقبلون بمعاملة "هلا، عمرو" و"هلا، سام"، بينما يُستقبل آخرون بتحية، "نعم سيدي" الأكثر احتراماً. أنظر ستلاحظ أن بعض الناس يأمر ويدعو للثقة، الإخلاص، الولاء، والإعجاب بينما آخرون ليس عندهم أي تأثير إيجابي على الناس.

أنظر بتعمق، وستلاحظ أن الأشخاص الذين لديهم الاحترام الأكثر هم الأكثر نجاحاً.

ما هو التفسير؟ يمكن إرجاعه إلى كلمة واحدة "التفكير". التفكير هو السبب. يرى الآخرون فينا ما نراه في أنفسنا. نحن ننال نوع المعاملة التي نعتقد أننا نستحقها.

التفكير يجعل الأمور هكذا. الشخص الذي يفكر أنه أقل منزلة، بالرغم مما قد تكون مؤهلاته الحقيقية هو أقل منزلة. لأن التفكير ينظم السلوك. إذا شعر إنسان أنه أقل منزلة، فإنه يسلك بهذه الطريقة، وليس من أي تمويه أو غطاء أو خداع يستطيع أن يخفي لمدة طويلة هذا الشعور الأساسي. الشخص الذي يشعر أنه غير مهم فهو غير مهم.

من الجانب الآخر، الشخص الذي يفكر حقاً أنه مساوٍ للمهمة، فهو كذلك. لكي نكون مهمين يجب أن نفكر أننا مهمين، نفكر هذا بالحقيقة؛ ومن ثم يفكر الآخرون أيضاً بنا كذلك مهمين. هذا هو المنطق:

كيف نفكر يقرر كيف نتصرّف.

كيف نتصرّف بدوره يقرّر:

كيف يتجاوب الآخرون لك.

مثل أنواع أخرى من أوجه وأشكال برنامجك الشخصي للنجاح، اكتساب الاحترام أساسيا سهل. لاكتساب الاحترام من الآخرين يجب أولاً أن نفكر أنك تستحق الاحترام. وكلما زاد احترامك لنفسك، كلما زاد احترام الآخرين لك. جرّب هذه القاعدة. هل لديك احترام كبير للشخص ذي المرتبة الواطئة؟ طبعاً لا. لماذا؟ لأن المسكين لا يحترم نفسه. أنه جاعل نفسه يتعفّن من قلة الاحترام.

الاحترام الذاتي يظهر في كل شيء نعمله. دعنا نركّز انتباهنا الآن على بعض الطرق المحددة التي نستطيع بموجبها زيادة الاحترام الذاتي وبذلك نكسب احتراماً أكثر من الآخرين.

قاعدة –اظهر أنك محترماً– يساعدك أن تفكر أنك مهم.

تذكّر أن المظهر "يتكلم". كن متأكداً أن مظهرك يقول أشياء إيجابية عنك. لا تترك البيت أبداً دون شعورك الأكيد أنك تظهر كالشخص الذي تريد أن تكون.

من أكثر الدعايات صدقا هي التي أطلقها المعهد الأمريكي للناس الرجال والأولاد، والتي تقول، "إلبس بشكل صحيح. لا يمكنك تحمّل خلاف ذلك!"

الثقة بالنفس والمظهر الخارجي:

تقول الدكتورة ارلين فرانسيس: "إن للمظاهر الخارجية أثرها على الحيوية والشباب الدائم. فقد تظهرك الثياب إما في مظهر الشباب، وإما في مظهر الشيوخ والهرم. ذلك أن من شأن الاستمرار في ارتداء الأزياء القديمة أن يجعلك تبدو كالشيوخ الهرمين في عيون الآخرين. وسرعان ما تبدأ بالشعور أنت نفسك،

على هذا النحو! إذن عليك أن تبدأ في استبدال ملابسك. ولكن حذار من المبالغة! إن أرلين تطلب إليك أن تتمعّن في مظهرك. فإذا كنت موظفاً في الخمسين من العمر، ذا بطن متهدّلة، فلا تلبس السراويل الضيقة. أما إذا كنتِ جدّة في الخمسين من عمرك ضخمة الأرداف، فحذار من ارتداء الجوارب التي ترتديها الفتيات النحيلات القوام.

وتتابع أرلين فرانسيس قولها: "أما إذا كنت في الخمسين، بينما تبدو في مظهر الثلاثين، فعلى الرّحب والسّعة، انطلق وارتد الملابس ذات اللمسة الشابة."

يقول أحد ضباط الأمن: إنك عادة تستطيع أن تعيّن الولد الأزعر الغير مربّى بالطريقة التي يظهر فيها. حقاً، أنه أمر غير عادل، ولكنه واقع؛ الناس هذه الأيام يميّزون الحدث بمظهره. وعندما يشيرون إلى واحد من الأولاد، من الصعب تغيير عقولهم ونظرتهم إليه. أنظر إلى ولدك. أنظر إليه من خلال أعين معلمه، أعين جارك. الملابس التي يلبسها تستطيع أن نعطي للناس انطباعا خاطئاً. عليك أن تتأكد أن ولدك يبدو بصورة لائقة، لابساً بلباقة أينما ذهب.

هذه النصيحة قد تجري على البالغين كذلك. في الجملة التي تبدأ بكلمة هو، ضع كلمة نفسك منه، ذاتك بدل ذاته، رئيسك بدل معلمه وزملائك بدل الجيران، واقرأ الجملة. انظر إلى نفسك بعين رئيسك، وعين زملائك.

كي تبدو أنيقاً يكلف قليلاً جداً. خذ الشعار السابق حرفياً. وفسّره ليقرأ: البس بلياقة، فهذا دائماً هو كسب لك. تذكّر. إظهر أنك مهم لأنه يساعدك أن تفكر أنك مهم ولك اعتبارك.

استعمل الملابس كأداة لرفع روحك المعنوية، وبناء الثقة.

كان أحد الأساتذة المختصين بعلم النفس من عادته أن يعطي هذه النصيحة للطلاب في آخر حصة من الفصل الدراسي تحضيراً للامتحانات:

"البسوا بلياقة إلى هذا الفحص المهم. ضعوا ربطة عنق (غرافات) جديدة. لتكن بدلاتكم مكوية. نظفوا أحذيتكم: اظهروا متيقظين ومنتبهين لأنه يساعدكم أن تفكروا بيقظة ونشاط وانتباه."

لقد كان هذا البروفسور على دراية تامة باختصاصه. أن مظهرك الخارجي يؤثر على عقلك الباطن. كيف تظهر خارجياً يؤثر على كيفية تفكيرك وشعورك الباطن.

يقول الدكتور ديفيد شوارتز: "الأولاد، يمرون بمرحلة القبعة، أي يستعملون القبعات ليميزوا أنفسهم كالشخصية التي يريدون أن يكونوا مثلها. أتذكر دائما قصة تخص القبعة مع ولدي، ديفيد. في أحد الأيام أصرّ بحزم أن يظهر مثل حارس الغابة الجوّال، ولكن لم يكن لديه قبعة كقبعة حارس الغابة.

"لقد حاولت إقناعه بكل الوسائل كي يلبس قبعة من شكل آخر. كان احتجاجه "لكن، يا أبي، لا أستطيع أن أفكر مثل حارس الغابة بدون قبعة مثل قبعة حارس الغابة.

"أخيراً استسلمت له واشتريت له القبعة التي احتاجها. لقد كان طلبه مقنعاً صحيحاً."

أكرر دائماً هذه الحادثة لأنها تظهر وتقول الكثير عن تأثير المظهر على التفكير. إن أي شخص خدم في الجيش يعرف أن الجندي يشعر ويفكر كجندي عندما يكون في بذلته العسكرية.

المرأة تشعر أكثر بأنها ذاهبة إلى حفل عندما ترتدي ثياب الحفل.

بنفس الطريقة الإداري يشعر أكثر أنه بوظيفة إداري عندما يلبس كواحد من الإداريين.

يقول أحد الباعة: "لا أشعر بالثراء –يجب أن أشعر بالثراء إذا كنت أريد أن أحصل على مبيعات كبيرة- إلا إذا عرفت أني أظهر بتلك الطريقة."

مظهرك يتحدث إليك، لكنه أيضا يتحدث للآخرين. إنه يساعد بتقرير ما يفكر عنك الآخرين.

نظرياً. من المريح أن نسمع أن الناس يجب أن ينظروا إلى عقل الرجل وليس إلى ملابسه. لكن لا تُخدع بهذا القول. الناس يقدروك على أساس مظهرك. إن مظهرك الخارجي هو أول انطباع يبدو منك وهو أساس التقدير عند الآخرين. والانطباعات الأولى تبقى بعد مدة من زمن تشكيل التقديرات والقياسات الأخرى.

في أحد المخازن الاستهلاكية لاحظت طاولة عليها عنب خالي من البذور سعر الكيلو غرام دولار. وعلى طاولة أخرى لاحظت عنب بنفس جودة العنب السابق. ولكنه مغلّف بأكياس من البولي إثلين وكانت تسعيرته للكيلوغرام دولار ونصف.

سألت الشاب الجاهز للخدمة أمام طاولة دفع النقود ما الفرق بين العنب المسعر دولار للكيلوغرام ودولار ونصف للكيلوغرام

أجاب الشاب، "إنه غلاف البولي إثلين" نبيع كمية من العنب المغلف بالبولي إثلين ضعف الكمية التي نبيعها من العنب الذي بدون غلاف، حيث أنه يظهر أجود بتغليفه بالبولي إثلين.

فكّر بمثل العنب المغلّف والغير مغلّف، المرة القادمة عندما تبيع بضاعتك. "بغلاف متقن" لديك فرصة أفضل لإنجاز الصفقة – وبسعر أعلى.

النقطة هي: كلما كنت أفضل غلافاً (بلباس لائق) سوف تلاقي قبولا عاماً أفضل.

لاحظ غداً من هو الذي يلاقي أكثر احتراماً وترحيباً في المطاعم، في الباص، في ردهات الفنادق المكتظة بالناس، في المخازن الاستهلاكية والتجارية، وفي العمل. الناس ينظرون إلى الشخص الآخر، ويشكلون تقديراً سريعاً وعاما غير واعي، وبعده يعاملون الشخص طبعاً لهذا التقدير.

يقول د. شوارتز: عندما أشدد مؤكداً "احترم مظهرك" خلال برامج التدريب، دائماً أجابه بالسؤال: المظهر الخارجي مهم. لكن كيف تتوقع مني أن أتحمل ثمن نوعية الثياب التي تجعلني حقيقة أشعر باللياقة والتي تجعل الآخرين ينظرون باهتمام إلي؟

لقد حيّرني هذا السؤال وأخيراً وجدت الجواب على هذا السؤال بسيط جداً:

ادفع ثمن الملابس الجيدة اللائقة مضاعفاً واشتري كمية قليلة نصف من الكمية المرتفعة الثمن. احفظ هذا الجواب. وطبقه في مشترياتك من القمصان، البدلات، الجوارب، الأحذية، المعاطف وغيرها – كل شيء تلبسه. بالنسبة للمظهر، النوعية أهم كثيراً من العدد. عندما تتبع ونمارس هذه القاعدة أو الطريقة، ستجد أن احترامك لنفسك واحترام الناس لك يرتفع غالباً. وستجد أنك بالحقيقة توفر عندما تدفع الضعف وتشتري نصف الكمية وذلك:

١. أن ثيابك تدوم أكثر مرتين لأنها أكثر من مرتين أجود. وكقاعدة تظهر "الجودة والأناقة" ما دامت صالحة للاستعمال.

٢. ما تشتريه تبقى موضته أطول لأن الثياب الأجود تبقى صالحة بصورة لائقة مدة أطول.

٣. ستنال نصيحة أفضل من المتاجر التي تبيع الأنواع الأجود من البدلات حيث تكون عادة حريصة في مساعدتك كي تجد البدلة التي هي ملائمة

لك، ليس مثل المتاجر التي تبيع ملابس رخيصة فهذه لا تهتم بالزبون كثيراً.

تذكّر أن مظهرك يتكلم إليك ويتكلم للآخرين. تأكد أنه يقول "هنا شخص عنده احترام للذات إنه مهم عامله كذلك."

إنك ما تفكر أنه أنت. إذا كان مظهرك يجعلك تفكر أنك أقل مكانة أو مستوى، فإنك أقل مكانة أو مستوى. إذا جعلك مظهرك تفكر أنك صغير غير مهم. فإنك صغير غير مهم.

اظهر بأفضل مظهر وسوف تفكر وتعمل كأفضل ما لديك من مقدرة.

الفتنة والمظهر الشخصي

مظهر الشخص يقول للناس كيف يريد أن يعامل.

ما هي الرسالة التي يعطيها مظهرك؟

في شهر حزيران الماضي طارت امرأة مسنّة عمرها ثمانية وستين سنة من نيويورك إلى شيكاغو لزيارة رجل عمره سبعة وثلاثين سنة. لم يكن هذا الشخص ابنها. حتى لم يكن قريباً لها. لكنه دفع ثمن تذكرة طيرانها جيئة وذهاباً واستضافتها. وسامرها بطريقة ملوكية. لمدة اسبوعين.

الشاب هو منتج تلفزيوني ناجح في شيكاغو. ويتعامل ويلتقي يومياً بالممثلات الشابات الجميلات. وحيث أنه أعزب، العديد من الشابات يرغبن في مصاحبته ومواعدته وحتى أن بعضهن تصل إلى درجة تعقبه وإغرائه. لكنه يفضل أن يرى – على حسابه– امرأة مسنّة من عمر والدته. لماذا؟

يشرح السبب بقوله "كورنيلا حسن النظر إليها وأحسن التحدث معها. الشابات لا يستطعن المقارنة بها.".

هذا الرجل لم يكن يبحث عن والدة. عنده أم نموذجية تزوره دوماً. إنه ينظر إلى كورنيليا كما ينظر إلى صديقة شابة بمثل عمره. وهو يعتبرها مثل نيتون أنكلوز، الفرنسية الأسطورية الجمال، والتي في عمر السبعين كانت تبدو بعمر العشرين، وكان لها عشاق من الشباب عمرهم ثلاثين سنة.

مع أنها في عمر الثامنة والستين، فإن كورنيليا لها روح امرأة بنصف هذا العمر. إنها شقراء، فقط كل شهر تغسل شعرها بشامبو البيض، وتشطف شعرها

بشاي البابونج وتجففه بالشمس. وفي شعرها قليل من الخصل البيضاء تبدو كأن وجودها عن قصد.

عند كورنيليا بعض التجاعيد. لكن عينيها شديدة الزرقة، وأسنانها سليمة شديدة البياض بحيث تظهر ملامح وجهها شابة. تمضي خمسة عشر دقيقة صباحاً ومساءً تفرشي أسنانها بالملح وباي كربونات الصوديوم. وتشطف فمها بحليب المغنيزيا. ويقول طبيب أسنانها الذي تزوره مرتين في السنة بأنه لا يوجد حفر نخرة في أسنانها.

كورنيليا قصيرة القامة، تزاول التمرين الرياضي عشرة دقائق كل يوم حتى تتمكن من لبس ثوب مقياس ١٤. لا تأكل اللحم – فقط خضار، بيض، جبنة وفواكه، في العطل الخاصة تشرب كأس من النبيذ ولكن لا تشرب غيره من الكحول. تدخن سيجارة واحدة بعد العشاء وتذهب إلى النوم قبل منتصف الليل.

خلال ثلاثين سنة، لم تذهب كورنيليا إلى طبيب. إذا أصابها البرد وهو نادراً، تمكث في الفراش حتى يذهب المرض، حيث تشرب عصير الفواكه ولا تأكل أي شيء.

مع أنها تعيش لوحدها، فإن لديها عدد من الأصدقاء يزورونها. لذلك فهي لا تشعر بالوحدة أبداً. عندها دخل بسيط، تضيف إليه بين الحين والآخر بعض المال من خلال أعمال مختلفة – كالخياطة وغيرها والنقود التي تكسبها تذهب لتذاكر المسرح، الباليه وعطل الصيف في فيرمونت.

النقطة الهامة هي أن كورنيليا تعمل لكي تبقى بصحة جيدة، ساحرة، وجذابة، في الثامنة والستين.

عندما بلغت ابنة كورنيليا الثامنة عشرة وتزوجت، بدأت كورنيليا تشعر بالكبر وعدم الفائدة. وقد ظهرت وكأن عمرها سبعين سنة مع أنها كانت في عمر الخمسين. في ذلك الوقت أصبحت مهملة لنفسها ومظهرها.

لكن إحدى صديقاتها كان لها بعد نظر فقالت لها "لماذا لا نمضي اليوم في صالون التجميل؟"

أولاً ذهبت إلى غرفة التمرين حيث عُلّمت تمارين تذهب كرشها وتبسط معدتها وتشد فخذيها وتنحّف وركيها. ثم عمل لها تدليك، اتّبع بحمام بالبانيو حيث استرخت لمدة نصف ساعة، وبعد ذلك قدم لها غذاء صحي.

بعد ذلك عمل لها تجميل للوجه (Facial) ثم شامبو لشعرها. ثم قامت خبيرة تزيين الشعر بتغيير طريقة تمشيطها لشعرها ومظهره، بينما قامت عاملة بعمل تقليم (Pedicare) وعاملة أخرى نمّقت أظافرها ووضعت لها مناكير جذابة. وأخيراً عمل لها تجميل جديد نهاري كامل مع ظلال للعينين وحمرة شفاه وظلال لائق من البودرة وغيرها.

عندما خرجت من صالون التجميل ظهرت عشر سنوات أقل من عمرها وشعرت بالحياة والأهمية لأول مرة منذ عدة سنوات.

قالت كورنيلا لصديقاتها "لقد نسيت أهمية أن تظهر المرأة جذابة."

بعد استعادة احترامها وثقتها بنفسها حصلت على وظيفة جديدة. فقد أصبحت مصممة ديكور داخلي، وفي الخمسة عشر سنة التالية استمتعت بالنجاح. وتقاعدت عندما بلغت الخامسة والستين، وبعد ثلاث سنوات، في الثامنة والستين كانت لا تزال جميلة حتى أنها جذبت شاب في الثلاثين أن يدفع لها أجرة الطائرة لزيارته.

تقول كورنيلا "أنني أتناول الطعام بحكمة وآخذ كفايتي من الراحة بحيث أصبح لدي نوع من الحيوية يعمل لصالحي. أحاول أن أكون مفيدة وممتعة للآخرين. أحاول أن أكون بمظهر لائق في جميع الأوقات. إذا كان هناك أي سر لدي فهذا هو."

في الحقيقة إن الاهتمام بالتجميل أكثر أهمية مما يدرك معظم الناس. العديد من أطباء النفس يقترحون سلسلة من العلاجات التجميلية لمريضاتهم قبل محاولة إجراء علاجات أخرى، وذلك بأمل إعادة تأسيس بعض الاحترام للذات والثقة بالنفس التي فقدها المريض. ويظهر أن الأمراض العاطفية تبدأ عندما يزول الاحترام الذاتي.

"إذا كان لديك احترام ذاتي"، كما يلاحظ الدكتور الشهير ليث لافو، "تحمل بعض المضايقات في سبيل مظهرك، وذلك يعطيك احترام ذاتي صحي."

استشارة أخصائي التجميل هي غالباً أول خطوة للحصول على وظيفة للسيدات كبار السن، في العديد من الزيجات، بعد مضي خمسة عشر أو عشرين سنة، الأزواج ينسوا أن يقولوا لزوجاتهم أنهم معجبون بهن ويحبونهن. هذا الإهمال بدوره يؤدي إلى أن تهمل الزوجة انبساط وسرور زوجها وراحته، وغالباً تصبح الزوجات غير مهتمات بمظهرهن الشخصي.

في حالة الزوجة الأرملة أو المطلقة، مثل هذه الزوجة ربما احتاجت لكسب عيشها. فهي بحاجة إلى الثقة بالنفس التي لا يعطيها غير المظهر الخارجي الجيد، وإذا كانت حكيمة فإنها تستشير أخصائي تجميل (مزيّن).

بالإضافة، إن مظهر المرأة يقول للناس الذين تقابلهم، ما هو موقفها منهم وكيف تريد أن يعاملوها. يقول الدكتور ارموند بيرغلر، طبيب النفس النيويوركي "الطريقة التي تلبس بها المرأة لها صلة حميمة بالانطباع الذي ترغب بإظهاره بطريقة غير شعورية."

إذا أعطت المرأة الوقت والجهد لجعل نفسها جميلة قدر إمكانها، فهي بهذا تقول "لقد قمت بأحسن ما يمكنني لسرورك وراحتك. أتوقع منك أن تعاملني بمثل هذا الاعتبار والاحترام."

ماذا تقول المرأة المهلهلة القذرة والمهملة لشخصيتها؟ "أنا لا أهتم مطلقاً بك أو بأي شخص آخر. من يحتاج إلى استحسانك؟"

قال الدكتور بيرغلر عن إحدى النساء المريضات اللواتي كن يلبسن بطريقة سيئة في جهد منهنّ لحلّ قلق طفولي. كشابة، شعرت أنها تتنافس مع أمها الجميلة لكسب ودّ أباها. لقد شعرت بالذنب من ذلك وقالت لنفسها، "من الخطأ محاولة إبعاد أبي عن أمي. سأكون قبيحة قدر إمكاني." ولمعاقبة نفسها، بدأت تلبس ثياب مهلهلة قذرة وغير لائقة. لكن، يضيف دكتور بيرغلر، كانت أيضا تقول لأمها "فقط امرأة غبية مثلك تهتم بهذا القدر للثياب."

ما هو الذوق السليم في الثياب؟ "إنه بديهي". يقول فلسنت فنوك، المحرر في مجلة فوغ Vogue الشهيرة، "المرأة التي تلبس بصورة حسنة عندها دائماً إحساس حاد باللياقة، كما لها فهم للموضة الدارجة. وبالنسبة إلى الذوق، الفهم الأول أهم من الثاني."

"أحسن وأكبر جزء من الإحساس باللياقة هو ذوق عام بسيط (واضح). كمثال —التنورة المناسبة للمشي في الريف، مصنوعة من مادة متينة، واسعة كفاية للمشي براحة، وربما لازالت مصنوعة بلون من الألوان الموحدة الأصلية. "يسميها دكتور بيرغلر "المقدرة على إنجاز أثر مرئي بدون أن تكون ظاهرة للعيان."

حتى بوجود أحسن ذوق، قد تهتم امرأة بمظهرها وتصبح موسوسة برغبة أن تبدو جميلة حتى أنها تتمزق قطعاً من أي عيب خلقي بسيط وهمي أو حقيقي. فندبة صغيرة على الوجه قد تمنعها من الخروج من البيت لمناسبة اجتماعية كانت تنوي حضورها منذ أسابيع. وربما قصة شعر رديئة تجعلها تعيسة لعدة أيام.

"هذا النوع من النساء له نفس العقد كالشخص الذي يريد أن يكون متقن في كل شيء." إنها تشتري أي غسول للوجه يظهر في السوق؛ وجوارير خزانتها مليئة

بـأحمر الـشفاه الـجديـدة؛ والبـودرة الـجديـدة؛ وظـلال جديـدة مـن الـحمـرة. ولكـن لا شيء يجعلها جميلة كما تريد."

الطريـق الوسـط في العنايـة بالتجميـل والزينـة هـي الأفـضـل. مـن الـسّخف أن تقـدر المـرأة نفـسها بالكامـل عـن طريـق الـجمـال فقـط. وإذا لم يكـن لـديها اللطافـة، وإحـساس بالفكاهـة والـخلـق الطيـب، والتعـاطف مـع حاجـات الآخـرين، لـن تعتـبر جميلـة، مهمـا كانـت ملامحهـا متقنـة، وقوامهـا حلـو، ومهمـا كانـت ثيابهـا جميلـة. فالسلوك الجميل هو جزء من كونها جميلة.

للمحافظة على صحة المرأة وسلامة عقلها، المظهر الشخصي مهم جداً. إنـه ليس مفيد فقط للمرأة نفسها، ولكن أيضاً لجميع أفـراد الأسـرة. لأنـه عندما تظهـر المـرأة بأحسن صـورتها، فإنهـا تـشع الـسرور الـذي يعطـي لكل مـن حولها حياة سعيدة.

غير شخصيتك من السلبية إلى الإيجابية

التفكير الإيجابي

التفكير الإيجابي هو الانتفاع بقابلية العقل اللاواعي (العقل الباطن) للاقتناع بشكل إيجابي.

والعقل اللاواعي (العقل الباطن. الوعي الباطن) لا يفكر، ولا يحكم، إن كانت المعلومة صحيحة أم خطأ، معقولة أم سيئة، حقيقة أم كاذبة. إنه فقط يختزنها كالخادم الأمين، ليؤدي إلى سلوك موافق للمعلومة المختزنة في مرحلة لاحقة.

إذا أردنا أن نغير سلوكنا أو أداءنا فيجب أن يكون ذلك من خلال عقلنا الباطن، وهذا يعني أنه يجب أن نختار أفكاراً إيجابية جديدة، ونغذيه بها مراراً وتكراراً؛ لأن الأفكار المتكررة ترسخ في العقل اللاواعي. والأفكار السلبية المتكررة تؤثر بشكل سلبي على اللاوعي وتؤدي إلى نتائج سلبية عندما تترجم الأفكار، والأمنيات عن طريقه. لذا يجب أن نقلب هذه الأمور إلى النقيض كي تتحقق نتائج إيجابية.

إن الانتقال من السلبية إلى الإيجابية لا يتم إلا باكتساب عادات جديدة، وتغيير أهداف الطموح، واعتماد طرائق جديدة في التفكير.

وفيما يلي أهم وأحدث الوسائل في هذا الصدد:

- **تجنب السلبية**

عندما تقرر التخلص من تسلط الأفكار والأقوال والأفعال السلبية، وتوطد العزم على التحرر منها نهائيا، تكون قد خطوت خطوة ملحوظة نحو الشخصية الإيجابية، بمجرد توفر هذه الإرادة لديك.

فاعتماد كلمة "نعم" يفتح في وجهك الأبواب التي كنت تظن أنها مغلقة، ويجعل الحياة أكثر متعة وإثارة، كما يساعد على تطوير الطاقات الكامنة لديك. فالتفكير الإيجابي يعني مزيدا من المتعة والسرور، ومزيدا من الأمل، وزيادة في معرفة الحقيقة الذاتية، ألا وهي معرفة النفس. كما يعني أيضا صحة أفضل ونجاحاً وخيراً أكثر.

فاستبدل العواطف السلبية بأخرى إيجابية. وانبذ الكراهية والمرارة من قلبك، ونمِّ فيه الوداد والحب والمغفرة –وما من شك في وجود عدد من الأشخاص الذين يصعب حبهم- ولكن حاول أن تتحمل وتصبر وتتفهم وتسامح.

تحكم في الغيرة والحسد واليأس والندم وإدانة الناس. وتمرن على رؤية المزايا الفضلى في كل إنسان، لتتعلم كيف تحب الآخرين" وتظل تحبهم.

كن يقظا لترى العالم من حولك في أجمل أشكاله المكنة. فالغيوم والسماء الزرقاء تخيمان دائما فوق أوضع الشوارع، وكل ما الكون، مهما صغر شأنه، له نصيب من نور الشمس وسحر الطبيعة.

توقف عن التفكير السلبي بنفسك وبمظهرك وإمكاناتك ومواهبك ومركزك الحالي، وماضيك وحاضرك وأقاربك وأصدقائك وعملك ومشاريعك، واعتمد التفكير الإيجابي في ما يتعلق بهذه الأشياء جميعها، فسرعان ما تتحول شخصيتك من السلبية إلى الايجابية.

• **حقق الشخصية التي تحلم أن تكونها**

ما هي صفات الإنسان الذي تريد أن تكونه حقيقة؟..ذلك الإنسان المثالي الذي يعيش في مخيلتك. بادر إلى رسم صفات الشخصية المشتهاة، ومن الأفضل أن تدون تلك الصفات. ولن يقاوم رغبتك هذه سوى شخص واحد، إنه أنت بالذات، أو "الانا" المتغطرسة في داخلك. فاحزم أمرك وانبذ التردد والمقاومة جانبا لكي لا تقف في الطريق المسدود. وإذا ما قلت بتصميم "أريد أن أتغير، وسأتغير لا محالة" ثم

طفقت تردد مؤكدا كل يوم "ها أنذا أقترب من شخصيتي المثالية تدريجيا"، عند ذلك يصبح كل شيء ممكنا.

احتفظ بتلك الصورة الجذابة عن نفسك ولتكن واضحة في مرآة عقلك، وانظر أيضا إلى نفسك في المرآة -المرآة العادية هذه المرة- وحدث نفسك بقصد محاسبتها والسيطرة عليها وتعويدها على اكتساب صفات الشخصية الجديدة وقل لها: إنك تزداد تقدما وتطوراً نحو الأفضل، نحو الصفات المثالية التي طالما حلمت بها.

يكاد يكون هم كل إنسان تقريبا هو السير قدما نحو الشخصية التي تخيلها وارتضاها، يستوي في ذلك الفرد والمجموع، وهذا هو سر التطور نحو الأفضل. ولعله من المفيد أن نتذكر أننا كمجتمع حضاري متقدم، لم نبلغ ما بلغنا إليه اليوم من رقي إلا بسبب الشخصية الخيالية الذاتية التي سبق وتصورناها وسمحنا لها أن تسيطر على عقولنا في الماضي: ألم تر أن الخيال والعلم في سباق لا متناه، الأول يرسم صورا للمستقبل، فيسارع الثاني لتحقيقها. وكلنا يعلم أن معظم أحلام الماضي أصبحت حقائق الحاضر البدهية.

وإذا كنت ترى نفسك فاشلا وغير محبوب اجتماعيا ولا تتمتع بمظهر جذاب لائق وغير ناجح في الحياة والمجتمع، أو كنت تشعر أنك كسول قانع ينتهي طموحك عند تحصيل خبز يومك. فبادر فوراً إلى إحداث تغيير جذري في سلوكك ومشاعرك، وتسلح بالثقة والجرأة واطرح جانبا كل تلك الأفكار السلبية السوداء لتحصل على خيال نظيف للمرحلة الإيجابية المطلوبة.

وابدأ برسم الخطوط الرئيسية للشخصية الإيجابية الشجاعة الطموحة التي طالما كنت تتخيلها في سرك. حاول أن ترى نفسك واثقا متفائلا دائم الابتسام ومتمتعاً بالصحة واللياقة قريبا من كل الناس مختلطا بالمجتمع وأن ما تملك من المال يكفي لتحقيق حياة كريمة لائقة.

• **ادخل تغييرات جذرية على حياتك**

إن إحداث تغييرات واسعة متكررة في حياتك وطرق معيشتك ستجعلك أكثر إيجابية، وهذا الأمر يمكن أن يحدث بواسطة طرق عدة، مثلا: غير ترتيب المفروشات في غرف منزلك حينا بعد حين، ولا بأس باستبدال الديكور العام للمنزل بآخر مختلف عنه. غير من هندسة حديقة المنزل. رتب المكتبة بشكل جديد. حاول أن تذهب إلى مقر عملك بطريق مختلفة عن الطريق المعهودة وبوسائل نقل مختلفة، أو سيرا على الأقدام إن كان ذلك ممكنا. تناول طعامك في مطاعم جديدة ونوع الوجبات، أو تناول أطباقا جديدة من الطعام. أكثر من القيام بالنزهات ولتكن في أماكن مختلفة في كل عطلة من عطل نهاية الاسبوع. ولا بأس أيضا بتغيير الجريدة التي تلتزم بقراءتها، أو مجلتك الدورية، شاهد برامج منوعة في التلفزيون.

إن الرجال بدءوا بمجاراة النساء في اقتفاء أثر الأزياء الجديدة في كل شيء: تصفيف الشعر والثياب والأحذية. فبادر إلى تغيير ثيابك في كل الفصول وتأكد من أنها تمت بصلة معقولة للأزياء الحديثة. وإذا كنت متعودا على ارتداء الثياب الرصينة ذات الألوان الداكنة فاستبدلها بثياب أخرى زاهية الألوان.

احرص على استغلال إجازتك السنوية بشكل يمنحك أكبر قدر من التغيير، ولا يكفي أن تقضي هذه الإجازة في أماكن مختلفة فقط، بل حاول أن يكون شكل قضاء الإجازة مختلفا أيضاً.

وإن كان باستطاعتك السفر إلى الخارج فلا تتردد، وتذكر أن هناك كثيراً من الأماكن والبلدان الجميلة. إن السفر والسياحة اليوم أرخص من أي وقت مضى وأكثر سهولة وإغراء، فأنت مواطن في هذا العالم ولك الحق أن تتجول فيه بحرية.

إن التغيير والتنويع من أهم مصادر الحيوية، فالتغيير يعني شيئا جديدا، والنفس بطبيعتها تتلهف لكل ما هو جديد وتنفر من الرتابة المضجرة. فاستعن

ببراعتك ومخيلتك لتهيئ نفسك لمزيد من التغيير الذي يقربك كثيرا من الشخصية الإيجابية.

- **عزز ثقتك بنفسك**

إن قلة الثقة بالنفس أمر شائع، وكلما أسرعنا بالتخلص من هذه الآفة كلما كان ذلك أفضل. فنحن بدون الثقة بالنفس أشبه بأنصاف الأحياء، لأنه سيفوتنا كثير من مسرات الحياة وبهجتها.

إليك بعض الوسائل المضمونة النتائج لاكتساب الثقة التامة بالنفس:

- اكتب جدولا بمزاياك الحسنة وما قمت به من أعمال مجيدة. ثم تصفح هذا الجدول يوميا لمدة اسبوعين، ثم مرة واحدة في الاسبوع، وتذكر أن ما سبق وفعلته في السابق يمكنك تكرار القيام به الآن، بل وبشكل أفضل.
- إلجأ إلى استعمال طريقة الإيحاء الذاتي. قل لنفسك في كل ليلة، عشرين مرة على الأقل قبل أن تغفو: "إنني أتقدم في ثقتي بنفسي أكثر وأكثر، كل يوم وبكل الطرق".
- التحق بمدرسة في صف خاص لتدريس المحادثة العلنية (الخطابة والمناظرة والإلقاء والنقاش العام). إن التجارب أثبتت أن معظم الناس يشعرون بازدياد ثقتهم بأنفسهم عندما يتبعون هذا النظام من المحادثة ولو لفترة قصيرة وبوجود عدد قليل من الحضور مرة في الاسبوع.
- ردد جهرا على نسق المعادلة التالية: "أنني أنا،....، أن لي كل الحق تجاه شخصيتي، لأكون أنا نفسي، ولأجاهر برأيي، ولأرفع رأسي عاليا أمام الآخرين، ولأكون أنا نفسي".

- **طور إمكاناتك**

لا تنسى بأنك تملك العديد من الطاقات الكامنة والمواهب الخام التي لم تتبلور بعد، والتي لا علم لك بوجودها على الإطلاق.

إن الإنسان العادي يتمتع بمصادر قوى كثيرة غير مستغلة، وإن من واجبنا أن نطور مصادر القوى هذه ونطلقها من عقالها ونساعدها على التحرر والنمو. فادرس موضوعا جديدا كل عام أو عامين، ونمِّ معلوماتك ومفرداتك، واستزد من الثقافة ما أمكنك، وذلك بقراءتك كتاب جديد بالاهتمام. التحق ببعض مؤسسات الأبحاث والدراسات المفيدة. اعمل على تحسين نطقك وصوتك وأدائك وطريقة حديثك.

وكلما ازداد استعمالك لعقلك، كلما قلت أخطاؤك وارتفع شأنك ورجح تفكيرك وزادت ثقتك بنفسك. فالقوى التي تطورها والمواهب التي تصقلها، والمعرفة التي تكتسبها، تختزن في أعماق وعيك وذاكرتك، في عقلك الباطن، بعد أن يتمثلها عقلك الواعي الظاهر، وهي تتقاطر لتلبيتك تلقائيا حين الحاجة ووقت المناسبة. فإنه لا يضيع علم عبثا ولا تذهب معرفة سدى.

وإلى جانب إمكاناتك العقلية، فإن لديك كثيرا من الطاقات الدفينة الأخرى. فإذا ما بذلت جهدا مشفوعا بالرغبة والتصميم فبإمكانك أن تحسن من صحتك ومن لياقتك البدنية، وربما نمت لديك بالمثابرة، كافة ضروب المهارات والقدرات.

والسر في إمكانية تحقيق هذه الأمور هو أن تعتقد بوجود تلك القوى فيك وجودا كامنا، ثم تمنحها فرصة للظهور. وازدياد ظهور هذه ا لقوى يعني مزيدا من التقدم نحو شخصيتك الإيجابية.

- **الإيجابية في الصوت والحديث**

إن معظم ميزات شخصيتنا تظهر من خلال الأحاديث التي نتبادلها مع الآخرين. لذلك فاحذر الخوض في الكلام التافه المبتذل، وتجنب اللهجة المحزنة الكئيبة والصوت الذي يشبه الأنين. وعود لسانك على النطق بلهجة مستساغة، وطعم أداء حديثك بالحيوية والسلاسة. وتجنب التذمر والتأفف والنقد الجارح

والتوبيخ والاستعلاء ما استطعت إلى ذلك سبيلا. وليكن حديثك مفعماً باللطف والكياسة، ولون كلامك بمعاني الصداقة والمحبة والتسامح.

• **ابتسم دائما**

إن جاذبية الإنسان تزداد عندما يبتسم. وإن الابتسام الدائم يجعل السنين تمضي مسرعة دون أن نحس بثقلها ومرارتها. والابتسامة تجعلنا محبوبين في نظر الآخرين، وهي تجمل طلعتنا وتحسّن مظهرنا، تماماً كالرونق الذي يحدثه ارتداء ثوب جديد أنيق أو تسريحة شعر جميلة. ولعل مفعول الابتسامة يجاري، بل يفوق، مفعول وردة نضرة نزين بها صدرنا.

فتعود أن تبتسم بسهولة وطلاقة، وهي عادة من السهل اكتسابها ببذل مجهود قليل أول الأمر، وأول ثمار هذه العادة هو قطع دابر الكآبة والانعزالية والسلبية.

سحر الانطباع الجيد

هل تريد السباحة؟ إن أول دفعة هي التي تجعلك قاطعاً نصف طول بركة السباحة.

هل تريد الكتابة؟ إن أول فقرة جيدة هي التي تعطي جودة قصتك. الانطباع الأول هو المهم والمؤثر. الانطباع الأول الجيد غالباً ما ساعد الشخص الحكيم على النجاح والثراء.

عند مقابلة الناس لأول مرة، إنها ملابسنا، وليست شخصيتنا، هي التي تعطي الانطباع الأقوى.

ما ترتدي من الملابس يدق نغمة جيدة أو رديئة، ويعطي الناس دليلاً على صفتنا وشخصيتنا ومرتبتنا في الحياة.

الملابس المناسبة ذات قوة عظيمة. إنها تعطي وتظهر القوة. لذلك فإن القضاة يلبسون ثياباً مميزة، وذلك للتأثير فينا وإعطاء انطباعاً قوياً.

يجب أن تعطي انطباعاً قوياً للعالم بأهميتك إذا أردت النجاح. فالناس يقيسونك ويقدرونك بالملابس التي تلبسها، بهيّة ومناسبة أو مهلهلة ورديئة.

إذا لم تلبس بطريقة جذابة جميلة، لن يفكر الناس بأهميتك وسحر شخصيتك. اللباس المهلهل لا يعطي انطباع الإهمال وعدم المبالاة فقط. بل نظرة انقباض نفسي وعقل مغلق، معتل وسقيم. ينبغي عليك كرجل عاقل أن تظهر للعالم أن نظرتك العقلية منفتحة وواسعة.

إن كمساري الباص الذي يعطيك تذكرة السفر يقيسك بشكل ونوع الملابس التي ترتديها. وكذلك موظفين الدوائر والمسارح وأيضاً الرسميين الذين يقابلونك إذا كنت تبحث عن وظيفة.

هل تبدو مثل الشخص الذي يعرف كيف يحصل على كل ما يريد؟

هل تبدو مثل الشخص الذي يعرف ويدرك قوة العقل والتفكير الكبير؟

هل تلبس زوجتك برونق وجمال؟ هل هي تمثل وضعك الاجتماعي؟ لا شيء يعلن عن نجاح الإنسان كزوجة متطورة في ذهنها ومتألقة بملبسها.

أعطي انطباعاً للعالم بأن الأشياء الأفضل هي فقط المناسبة لك. يقول ارنولد. بينت "الأفضل فقط هو الجيد بالنسبة لي، أعطني الأفضل وسأكون راضياً."

عندما تطالب فقط بالأفضل في الحياة فإنك تكون عارفاً ما تريد، وسوف تحصل عليه، لأنك أصبحت اختصاصي بفن سحر العقل وقوته. وعندما يصبح الأحسن شيء أساسي بالنسبة لك، فإنك ترضى بالعمل من أجله. إنك ترضى أن تتصوّر. إنك ترضى وتشتاق للتحدث إلى عقلك الباطن. وعندما جعلت الأفضل هو ما تسعى للحصول عليه، فإنك تعرف الشيء الجيد عندما تراه، كما تعرف الناس الطيبين.

كتب أحد الممثلين المشهورين للروايات الهزلية في مذكراته: لا تظهر أبداً أنك في ضنك أو عُسر. فعندما كان الجوع ينهش معدتي مثل ذئب قاسي، كنت دائماً أتظاهر بأن العالم أجمع تحت إشارة مني. لقد كنت أخرج بثياب بهيّة، وبقمصان رياضية زاهية من الحرير، وبأحذية بماركات مميّزة، وفروٍ على معطفي، حاملاً عصا من خشب الأبينوس بمقبض من الفضة، حتى شراء سيارة، مع أنه يعني العيش بدون طعام.

لقد كان هذا الرجل مهرجاً، لكنه لم يكن غبياً. كتب في مذكراته، "أعطي انطباعاً جيداً عن نفسك" أطلب عروضاً تجعل شريكك يسيل عرقاً من الفزع. في النهاية إنه معاش الفنان الذي يعطي السمعة الحميدة."

لقد أعطى انطباعاً بالنجاح، حتى عندما كان في الحضيض، لكن ذلك الانطباع مع الإيمان والثقة بنفسه، جلب له الشهرة والثروة.

هذه قصة أحد الأطباء: كان هذا الطبيب يتقدم بسرعة في مهنته. لقد باع سيارته القديمة واشترى سيارة حديثة نوع ليموزين.

قال له أصدقاءه بأنه مبذر، حيث أن الكلفة المضافة لصيانة هذه السيارة ستكون عالية جداً. لكن بعد مدّة قصيرة قال هذا الطبيب أن السيارة قد دفعت بنفسها كلفتها. كل شخص اعتبر السيارة الجديدة دليل أنه طبيب ماهر ورجل ناجح.

هناك قصة مشابهة عن رجل إنجليزي رجع من هوليود حيث كان يكتب قصص سينمائية. عندما ذهب أول مرة طلباً للعمل، تردد لعدة أشهر على الأستوديوهات محاولاً أخذ مواعيد للمقابلات مع الأشخاص المشهورين والبارزين ولكن كان يؤجل إعطاءه موعد بحجة أو أخرى.

في أحد الأيام كان يشكو من حظه السيئ إلى صديق كان يعمل في هوليود من مدّة.

"هل لديك سيارة؟" قال الصديق.

"لا،" أجاب الرجل الإنجليزي. "ما دخل ذلك بالحالة؟"

"اشتري واحدة وسترى،" قال الرجل الآخر.

في اليوم التالي، وبنقود مستقرضة، اشترى الإنجليزي سيارة صغيرة بمقعدين قرمزية بديعة المنظر. وأخذ موعداً في عصر ذلك اليوم. وذهب للموعد

بسيارته. وقد تفاجأ بالسماح له بالدخول حالاً، وقد نجح بعمل عقد لعدة قصص سينمائية.

قال له صديقه بعد ذلك: "إنهم لا ينظرون إليك إلا إذا كنت تدخل بسيارة،" "إنهم ينظرون إلى الرجل الذي لا يملك سيارة كفاشل."

الحياة كذلك. "إلى من يملك يعطى،" "هكذا إظهر كأنك تملك، إظهر ناجحاً. إظهر كأنك الشخص الذي يعرف كيف ينجز أعمالاً رائعة سحرية.

كان يوجد في مستشفى سانت توماس بلندن فتاة مريضة طريحة الفراش منذ أربع سنوات. أخيراً أرسلت إلى البيت لأنها لم تتجاوب مع العلاجات المقدمة لها.

لكن قبل مغادرتها المستشفى قدمّت لها مرشدة السيدات بعض الملابس الجديدة الجميلة.

لقد كان التأثير ساحراً، بعد أسابيع قليلة مشت تلك الفتاة إلى المستشفى معافاة من المرض وسعيدة بشفائها. إنها قوة الثياب الجديدة. لقد شعرت بالنجاح.

الثياب الجميلة مهمة جداً. يلبسها المرء لصنع النجاح من الأشياء. إن الطاووس لا ينشر ذيله من الألوان العديدة لإزعاج الطواويس الأخرى، ولا يربي الأسد عُرفه للإغاظة. الذيول الملونة والعُرُف المنتشرة طريقة الطبيعة للتعبير عن الجلال والبهاء ولإعطاء انطباع باهر. البهاء والعظمة يسريان معاً.

ينبغي أن تظهر كناجح قبل أن تصبح ناجحاً. إذا لم يكن لديك أي شيء؛ إذا لم يكن عندك حتى حبة من القمح، يجب بطريقة ما أن تسعى بكدّ لتظهر كأنك تملك العالم الواسع، وينبغي أن تلبس لتعطي هذا الانطباع.

البطل في مسرحية "الرجل مرتدياً ملابسه" قال للعالم "خذوا كل شيء، خذوا حتى فراشي، لكن اتركوا ملابسي". لقد مثّل وقال إن الرجل قد يعمل ويسلك بدون أي شيء، حتى بدون فراشه، مادام يملك الشيء المهم الوحيد، بدلة أنيقة.

في كل شيء أعطي انطباعاً جيداً.

ما رأيك بالقبعات؟ هل تذكر رئيس وزراء انجلترا، كيف بهر آلاف الروس؟ لقد كانت قبعته البيضاء المميزة هي السبب. لقد قوت هذه القبعة العلاقات الإنجليزية الروسية في عشر دقائق أكثر من شهر من الدبلوماسية المتبادلة.

لقد بهرت العيون عندما خرج السيد مكميلان من طائرته في مطار موسكو. وقد تنهّد الشعب الروسي بإعجاب. آنذاك ابتسم السيد كروتشوف، وأشار إلى الجمهور، قائلاً: "يقولون كم هي جميلة قبعتك." لم تكن فقط الأطول من كل القبعات، كانت القبعة البيضاء الوحيدة. لقد اشتراها مكميلان من اسكندنافيا وتصميمها روسي.

كذلك كانت قبعة الكاتب الروائي الشهير برناردشو. كان برناردشو يلبس دوماً قبعة خضراء زمردية حريرية. كانت جميلة فوق شعره الأبيض، وكانت دائماً تلفت الأنظار والإعجاب أينما ذهب.

الذهب منظره ساحر. الذهب يعطي نجاحاً متألقاً. ليس من الضروري أن يكون حقيقي، فقط اللون الذهبي. إنه يعطي تعبيراً عن الرّخاء. يقتني الناس مصابيح بأغطية ذهبية، كراسي ذهبية في غرفة السفرة، صحون وفناجين مطلية بالذهب.

هناك شيء ساحر جداً في الذهب. إنه يعطي الانطباع المناسب؛ انطباع الرخاء والثروة. من المفيد أن تركّز وتحصل على ذهب حولك. الذهب يجلب الذهب.

يبدو أن المختصين بالدعاية يستعملون الذهب لإعطاء انطباع جيد. فهناك منتجات عليها شعار مفتاح ذهبي، وهناك السهم الذهبي، والمخزن الذهبي، والمسرح الذهبي، والكأس الذهبي وغيرها. شعارات تعطي انطباع الثروة والرخاء.

اللون الأبيض يعطي دائماً انطباعاً جيداً. الأبيض لون زهرة الكميليا وزهر الزنبق، وضوء القمر – الأشياء الجميلة الجيدة، الأبيض يعطي انطباعاً بالرفاهية،

مزهريات من الزهور البيضاء، شمعدانات ذات شمع أبيض. وهكذا . هناك ممثل شهير جداً يمشي في الصيف ببذلة بيضاء جميلة ويتبعه كلب أبيض اللون. إنه اللون الأبيض، يعطي انطباعاً بالنجاح.

المخمل، علامة أخرى على النجاح. المخمل والحرير يضيفان ويرمزان إلى الثراء. وعندما يبدأ الكتابة في بيفرلي هلز يلبس روباً فاخراً متألقاً من الحرير.

من المهم أن تعطي للناس انطباعاً جيداً عن نفسك. فإن حظك الجيد يعتمد كثيراً على ما يفكر به الناس عن شخصيتك.

أهمية الموضة Fashion

قد يوجد قليل من الشك بأن السبب الأساسي والنهائي للموضة والنمط الحديث للثياب يكمن في المنافسة؛ منافسة اجتماعية وجنسية، تبدو فيها العناصر الاجتماعية أكثر ظهوراً، والعناصر الجنسية تبدو غير مباشرة وبصورة مخفية، وغير مرئية، مُخفية نفسها، خلف المظاهر الاجتماعية.

ويمكننا أن نرى بسهولة أن الزينة لها قيمة جنسية واجتماعية، جذابة (حسب الذوق الشائع) وأنواع الزينة الملفتة للأنظار مفيدة بقصد الإغراء الجنسي وكعلامات للمرتبة الاجتماعية، والثراء، أو القوة، حيث أنها تابعة للاعتقاد بأنه كلما زاد إتقان وزخرفة الملابس، كانت مرتبة الشخص المرتدي لها أرفع وأسمى.

الطبقات الاجتماعية العالية عادة غير راضية بهجر علامات تميّزها. إنها تسعى للاحتفاظ بمظهرها ولباسها المميز بطريقتين: إما بسن قوانين لمنع الرفاهية، حيث تمنع الآخرين من استعمال ملابس تشبه لباسها الخاص، أو بهجرها لتلك الملابس المميزة، التي هي في حالة حظر من خسارة قيمتها المميزة، إذ أنها الآن قد قلّدت، وذلك لإعادة الرغبة بالتميّز – وحيث أن سن القوانين التي تمنع الآخرين من تقليد ثيابها ولبسها المميز غير فعالة، فإنها تلجأ للطريقة والأسلوب الثاني بهجر تلك الملابس المحددة. وهكذا تخلق الألبسة المميزة بأشكالها المختلفة والحديثة الموضة.

الآن هناك حركة من اتجاهين: واحدة من الطبقات الاجتماعية الشعبية السفلى في اتجاه أولئك الذين يقفون في أعلى درجات السلّم، وأخرى من الطبقة

الاجتماعية العليا بعيداً عن مواقعهم السابقة، التي أصبحت الآن لا يمكن الدفاع عنها أو تأييدها.

التناقض الوهمي أو الظاهري للموضة هو أن كل واحد يسعى أن يكون في نفس الوقت مثل غيره من الناس، وأن يكون أيضاً مختلف عن بقية الناس. أن يكون مثلهم مادام يعتبرهم أعلى مرتبة، ومختلفاً عنهم بمعنى أن يكون أكثر إتباعاً للموضة الحديثة، وذلك من حيث تفكيره بأنهم أقل مرتبة اجتماعية.

وبقدر ما نكون ارستقراطيين في عقولنا ونجرؤ على تأكيد شخصيتنا بأن نكون مختلفين، نحن قادة للموضة (لأننا جميعاً نمارس نفوذاً مهما كان صغيراً)، وبقدر ما نشعر بنقصنا وبأننا أدنى مرتبة، وبالحاجة إلى الامتثال والمطابقة لمعايير الموضة من الآخرين، نحن أتباع للموضة. هنا ثانية، من وجهة نظر الفرد، تظهر صيغة الموضة الجوهرية والأساسية الغير مستقرة.

الموضة تتضمّن سيولة خاصة للتركيب الاجتماعي للمجتمع. إذ ينبغي وجود اختلافات للمواقع الاجتماعية، لكن يبدو ممكنا جداً ومرغوب وصل تلك الاختلافات؛ وفي نظام كهنوتي متصلب تكون الموضة غير ممكنة بالإضافة إلى الانفتاح العقلي والتجدد.

عندما يعتبر كل إنسان صالحا وفرديته مثل فردية كل إنسان، لا يوجد مراتب وطبقات اجتماعية أرفع منزلة أو سامية تركت كي تُتبع وتقلّد، ويبدو كأن سباق الموضة يجب أن ينتهي، إذ أن المتخلفين للوراء قد أدركوا المتقدمين إلى الأمام. لكن في الحقيقة، إن السباق يميل للزيادة حيث أن أرستقراطية الموضة والتجدد تتغير كلما تقدم النمو السياسي والاجتماعي.

لقد ظهر على المسرح عدد من التأثيرات الحديثة تميل إلى حفظ حركة الموضة، من أهمها النظام الاقتصادي المسيطر، حيث انتشرت الموضة في جميع الطبقات، وأصبح للمؤسسات التجارية القوية مصلحة وعلاقة بالأمر، وظهرت

صناعات كبيرة لتمد التيار الثابت المستمر بالأزياء والملابس الحديثة بالطريقة التي تتطلبها الموضة.

في الحالة الأخيرة، هناك قليل من الاختيار الشخصي للأمور التفصيلية الصغيرة، (شكل القبّة أو حجم ولون ربطة العنق)، ولا شيء إطلاقا بالنسبة للقصة العامة، التناسب، أو المظهر والموديل.

عوامل عديدة تشير إلى هذا الاتجاه منها:

١. النصر النسبي للإنتاج الكبير على الموديل الخاص المقصود إلى عدد قليل من الأفراد، هذا النصر يميل بثبات إلى تقليل الفرق بين قادة الموضة والأفراد ذو المراتب العادية، بحيث أن التمييز الاجتماعي بشكل الثياب أصبح مختفياً خاصة لدى الرجال.

٢. النظرة الاجتماعية عند النساء جعلت تعرضهن للتأثيرات المتشابهة مثل تلك التي قادت إلى نقص في التنافس عند الرجال (يلاحظ الإنسان في بعض المهن والحقول مثل الرياضة، قد أصبح لُبس النساء تقريباً ذات المظهر والمقياس ومهني مثل ثياب الرجال. لكن خلاف هذا الوضع هنالك اعتبارات:

١. التأثير الكبير لاقتصاد الموضة والذي يجابه الحالة السابقة بكل الوسائل التي لديه.

٢. حقيقة المشاركة الأكثر للنساء في الحياة الاجتماعية، وبدون شك إن النظرة الزائدة للقيم الاجتماعية للنساء لم تؤدي إلى نقص في نرجسيتهن.

وفي الواقع خلال السنين الماضية فإن دور الأزياء لازالت تطلق العديد من الموديلات وأنواع الموضة الجديدة، ذلك جزئياً من خلال الاستوديوهات والدوائر المختصة لقليل من الشركات والبيوت التجارية العالمية والتي تنفق ملايين الدولارات على الترويج والدعاية.

أثر اللون على النفس والجسم

للألوان المختلفة تأثير على النفس والجسم يأخذ أشكالاً عديدة. إن اختيار اللون يدل على ميول الفرد وحالته النفسية وشخصيته. فقد أثبتت الأبحاث العديدة مدى علاقة الألوان المفضلة لدى الإنسان بميوله وأهوائه ونشاطه وحالته النفسية، كما ثبت أن لكل إنسان ألوانا معينة تثير لديه التحفز والحركة، وألوانا أخرى مهدئة ومسكنة، كما وجد أن للألوان تأثيرا في مدى إحساسنا بالحرارة. فعندما وضع مجموعة من الأفراد في غرفة مطلية باللون الأزرق أحسوا بالبرودة ورفعوا مؤشر التدفئة بالتكييف ثلاث درجات أعلى من أفراد يجلسون في غرفة مطلية باللون الأحمر، الذين لم يحسوا بنفس درجة البرودة.

وقد أثبتت أبحاث معهد الألوان في شيكاغو أن الورود والأزهار الحمراء تشعر بالدفء والنشاط والبهجة، وتنمي المخ، وترفع النبض، وأنها خير الألوان للناقهين.

كما أثبتت أبحاث هذا المعهد أيضاً أن اللون الأزرق والأخضر والأبيض يريح العضلات، ويجلب الهدوء والراحة والنوم، لهذا يرى معهد الألوان أن الورود والأزهار في غرف المرضى، ينبغي أن تختلف ألوانها باختلاف حالاتهم، فإذا كان المريض في حاجة إلى الراحة والهدوء، نختار له الألوان الهادئة الخفيفة كالأزرق والأخضر، أما إذا كان المراد تنشيطه نختار له الألوان الدافئة كالأحمر ومشتقاته.

اللونان الأزرق والأخضر للتخلص من الخوف والتوتر

هناك إجماع من الأطباء النفسيين أن اللونين الأزرق والأخضر قد يؤثران بشكل إيجابي على الإنسان، لأنهما يؤديان إلى استقرار الحالة النفسية والتخلص من القلق والخوف والتوتر. ولعل ذلك هو سبب الحكمة الإلهية في خلق السموات والبحار باللون الأزرق، وجعل النبات أخضر مما يساهم في استقرار الإنسان نفسيا.

اللون يستطيع تغييرنا فيزيولوجيا ونفسياً واجتماعياً

يتم ترجمة الألوان إلى موجات يعود المخ فيترجمها إلى لون نراه. من هناك فإن من يعيشون في الريف، حيث المزارع والحقول وتناغم الألوان ما بين الأزرق والأخضر والأبيض وغيرها، أكثر صحة من سكان المدن، فالأمراض لا تهاجمهم كثيراً، وذلك بسبب تلك الألوان الطبيعية التي يرونها بصفة مستمرة.

وفي هذا الصدد تقول الأستاذة ماريا سيمونتس من شعبة الأمراض العصبية والعقلية في معهد "جونز هوبكنز" "إن اللون يؤثر فينا من يوم ميلادنا حتى يوم مماتنا. ويستطيع تغيير حياتنا وأمزجتنا، وقادر على تغييرنا فيزيولوجياً واجتماعياً ونفسياً كذلك".

اللون هو خدمة من الأمواج المغناطيسية الكهربائية ذات طاقة، ويتمتع كل لون بطول الموجة الخاصة به وحده. وهذه الحزم الموجية تنبه وتثير المواد الكيميائية في عيوننا، تدفعها إلى إرسال موجات حافزة دافعة إلى الغدد في الدماغ، التي تقوم بتنظيم الهرمونات والأجهزة الفيزيولوجية الأخرى في الجسم.

لكل لون خصائص معينة به وهي كالآتي:

- **الأزرق:** رمز الصداقة والحكمة. هذا اللون يخفف الألم، بالإضافة إلى أنه

مضاد للالتهاب، مسكّن ومنشط. وهذا اللون يولد مناخا من السكينة والانفتاح. كذلك يقضي على التوتر، وارتفاع ضغط الدم. ينصح باللجوء إلى اللون الأزرق لمن يعاني من الصداع، وأوجاع الرأس والربو.

- **الأحمر: رمز العواطف الثائرة والقوة والنشاط والخطر.** هذا اللون أكثر الألوان قوة، فهو رمز الحيوية، والدفء والحركة، وقد يكون رمزاً للعدائية والإثارة. وهو يهيئ الجسم للحركة، فيعزز عملية الشهيق ويؤدي إلى ارتفاع ضغط الدم. أما الأعضاء التي يؤثر فيها فهي القلب، المعي الدقيق، الأوعية الدموية. يقول ابن سينا: ينشط اللون الأحمر الدورة الدموية ولهذا يجب ألا ينظر الشخص المصاب بنزف دموي إلى أي غرض لونه أحمر والأفضل أن ينظر إلى الأزرق، ذي التأثير المسكّن الذي يخفف من تدفق الدم.
- **البنفسجي: يجمع بين الحب والحكمة.** هذا اللون تزاوج بين طاقة الأزرق الاسترخائية وطاقة الأحمر التحفيزية. إنه لون التوازن والثبات. فهو يرتقي بالإنسان إلى مرتبة الزهد، والروحانيات والوحي.
- **البرتقالي:** لون الفرح، مضاد للاكتئاب، منشط، يحفّز الإنسان على النظر بإيجابية إلى الحياة. إنه رمز الدفء، الأحاسيس، والنشاط، يفيد هذا اللون الجهاز الأيضي ويحسّن عملية الهضم. كما يجدد الشباب والحيوية.
- **الأصفر: رمز الشمس والذهب.** هذا اللون مشع وفرح ومبهج ونقي وباهر. ينشط الجهاز العصبي. ويساهم في علاج داء المفاصل عن طريق إزالة السموم من الجسم. ويؤثر في الطحال والمعدة. وأيضا هذا اللون رمز للفكر والذكاء والفطنة والمقدرة على التصور. ويفاد منه في حالات الخمول العقلي والتركيز الضعيف.
- **الأخضر: رمز النمو والأمل والحياة.** يساهم هذا اللون الناعم، المنشط والودود، في إضفاء جو من الاسترخاء والسكينة والتوازن والتكيف، ويفيد في

علاج التردد والقلق وعدم الاستقرار النفسي وذلك بتنمية الانسجام مع الذات. ربما أنه يكمّل اللون الأحمر، ينبغي استعماله بحذر، ففي بعض الحالات، قد يؤدي إلى خفقان سريع في نبضات القلب بسبب إثارة الضفيرة القلبية. وهو يؤثر في الكبد والمرارة.

- **الفيروزي**: لون منشط ومنعش ويساهم في استرخاء الجهاز العصبي، وتخفيض الالتهابات، وهذا اللون يفيد كثيراً في حالة الإصابة بالاكزيما.
- **الأحمر القاني**: مع هذا اللون، يغوص الإنسان في عوالم روحانية أثيرية، لذا ينبغي استعماله بحذر واعتدال.
- **النيلي**: رمز المقام الرفيع والصفاء والتألق. صفاته تساعد على اكتساب شعور الاستقرار واحترام الذات.
- **البني**: يعني هذا اللون الالتزام، والتضحية والاستشهاد.
- **الرمادي**: هذا اللون مضاد للبني وعدو له لأنه يعزز عدم الالتزام ويوسوس بالمراوغة والرفض والتهرب من المسؤوليات.
- **الأسود**: **رمز الظلام والحزن والخطيئة**. لون نكران الذات، يبتلع الضوء ويمنص كامل طاقته.
- **الأبيض**: **رمز الطهارة والنور والفرح والنصر والسلام**. هذا اللون يمثل النقاء والطهارة، أما الأعضاء ذات العلاقة به فهي الرئتان والمعي الغليظ.

وهكذا فإن ارتداء الملابس الأنيقة الفاتنة ذات الألوان الجذابة، تجلب لنا الحيوية والشباب لأننا نشعر بهما ونظهر أصغر "عمراً". كما أن الشخصية الرشيقة السمحة الطيبة، تبقى شابة أيضاً. أما الأخلاق السيئة، والإشارات والحركات الفظة والقلوب الغليظة والنفوس السمجة، هذه الأشياء تجلب العلل والهرم بسرعة.

الملابس الجميلة: دواء يشفي عللاً

للملابس تأثير على نفسية وسلوك الإنسان! ويرى علماء النفس والاجتماع أن الملابس الجميلة..دواء يشفي العلل!

إن "الملابس تصنع الإنسان". و "أناقة الملابس وسيلة للنجاح". و "هل تشعر بالكآبة؟ إذن اخرج واشتر ملابس جديدة!".

هذه الأقوال ومثيلاتها التي ترددها الألسن كثيراً، تشير إلى السمة التي تتميز بها الملابس وترمز إليها في الحياة اليومية، بحيث باتت هذه الملابس عاملاً يلعب دوراً فعالاً في تدعيم الثقة بالنفس، وفي تأكيد التأثير الذي يمارسه الفرد على الآخرين.

ويبدو أن هذه النظرية باتت حقيقة لا مجال لنكرانها بعد التجارب العلمية التي أجريت في هذا الصدد والتي جاءت تؤكد التأثير الذي تمارسه الملابس على طريقة الإدراك والتفكير وأساليب السلوك، سواء بالنسبة لمن يرتديها أو لمن ينظر إليها.

وعلى هذا الأساس، فقد صار بحكم المؤكد أن الملابس وسيلة فعالة للاتصال، بما توفره من معلومات عن الشخص الذي يرتديها وماهيته والأمور التي يحبها أو يكرهها أو يرغب في أن يصل إليها أو يرفضها. وباختصار شديد، فإن الملابس وسيط يعمل على تيسير الحياة الاجتماعية.

كما أن الانطباع الذي يولده اللقاء الأول بين شخصين يظلّ هو المترسخ في الأذهان، وإن تغيّرت الصورة في اللقاءات التي ستلي، فإن الملابس، شكلها وألوانها ومظهرها، تلعب دوراً بارزاً في هذا اللقاء، بحيث يكوّن كل طرف فكرة عن الثاني

من خلال الملابس التي يرتديها. وغالباً ما يصل أحد الطرفين إلى استنتاجات منطقية حول سلوك الآخر من خلال هندامه ومظهر هذا الهندام وقيمته المادية.

تأثير الملابس على الذين يرتدونها

لهذا ربما يصرف الناس مبالغ كبيرة من الأموال، ويبذلون جهوداً طائلة، ويهدرون قسماً كبيراً من الوقت على شراء الملابس وارتدائها ضمن حدود سوق الموديلات، بما فيها الأوقات المبذولة لانتقاء الأزياء والألوان المناسبة في مخازن بيع الألبسة. وكل هذه الأمور تثبت أهمية الناحية النفسية التي تعتمد عليها القرارات المتعلقة بشراء الملابس وارتدائها. والملفت، على هذا الصعيد، أن التهافت على آخر الموديلات ليس مقتصراً على الأقلية التي تلتزم التزاماً أعمى بارتداء أحدث ما خرجت به دور الأزياء، بل حتى الذين يتظاهرون بعدم اهتمامهم بارتداء الملابس التي تتمشى مع آخر الصرعات، تراهم في قرارة أنفسهم تواقين إلى اختيار الأزياء التي يرونها تناسب أدوارهم المهنية أو الرياضية أو الاجتماعية التي يمثلونها في الحياة. وربما من هنا ذهب بعض علماء النفس إلى اعتبار الملابس أداة يصح أن نعبّر عنها بـ "الإستراتيجية"، بمعنى أنها تخدم الهدف الذي تُستخدم من أجله. ولقد تبيّن أن الاهتمام بهذه "الإستراتيجية" يكون على أشده بين الناس الذين يعتبرون أنفسهم ممثلين على مسرح الحياة، كأن يعتبر الشخص نفسه من النخبة الاجتماعية، وأن يختار ملابسه بما يتناسب والأهداف التي يسعى إلى إحراز النجاح في تحقيقها.

الملابس تغيّر المزاج

بالإضافة إلى ما تقدّم، فإن للملابس دوراً في تغيير الطريقة التي ينظر بها المرء إلى نفسه، أو الطريقة التي يتصرف بها. حتى إن الملابس قد تستعمل لتغيير المزاج والحالة النفسية. بدليل أن كثيراً من الأطباء النفسيين يعالجون الكآبة

المرضية عند بعض مرضاهم عن طريق توجيههم إلى شراء مجموعة من الملابس الجديدة.

كما أن من الممكن استعمال الملابس كوسيلة لاكتساب الثقة بالنفس، عندما يصاب المرء بحالات التوتر في درجاتها المختلفة، كما في حالة المقابلات التي تهدف إلى الحصول على عمل.

وعادة ما نقدر نظرة الآخرين إلينا، ونحاول أن نجسّد هذه الصورة ضمن نطاق إدراكنا الحسّي. ففي المقابلات التي تجري للمتقدمين إلى الوظائف الشاغرة، يكون الذين يرتدون البذلة الرسمية، بما فيها ربطة العنق أكثر ثقة بأنفسهم من سواهم، ويكونون متيقنين أن القائم بالفحص سيأخذ بعين الاعتبار كفاءاتهم وقابلياتهم أكثر من أولئك الذين ذهبوا إلى فحص المقابلة بالملابس البسيطة، حتى أنهم من خلال إجابتهم على الراتب الشهري الذي يتوقعونه كبداية يحددون رقماً أكثر من الفريق الآخر، وذلك بحوالي الثلث أو أكثر.

وكذلك يبدو أن تركيز الاهتمام على الملابس يزداد عند الذين يتعينون مجدداً في وظائفهم، أو عند الذين هم أقل ثقة بقدرتهم على أداء مهام وظيفتهم، ولقد ثبت أن الفرد يزيد اعتماده على رمزية الملابس خلال عملية الانتقال من دور اجتماعي اعتاد عليه في فترة سابقة إلى دور آخر غير مألوف لديه، كما أن الكثير يؤمنون بأهمية بذلة العمل الرسمية، وينظرون إليها وكأنها تميمة سحرية تحمي لابسها خلال روتين الانتقال إلى دور جديد.

الشباب في متناول يديك

لماذا تختار مظهر الشيوخ والشباب عند رؤوس أناملك؟

الحياة اليوم أصبحت تفرض عليك أن تبدو أشد شبابا، حتى لو كنت في الخمسين أو الستين من عمرك، وأن تكون بذلك أكثر لياقة مما كان يفترض في أجدادك.

إن أفضل طريقة لإكسابك مظهر الشباب هي أن تحول دون ظهور أعراض الهرم والشيخوخة، والمعروف أن السنين، بين الثلاثين والأربعين، هي السنوات الخطرة في حياة المرء – حيث تبدأ في الهرم، وإذا كانت التجاعيد والصلع لا تتجلى فجأة مع بلوغك الأربعين، فإنها تبدأ قبل عشر سنوات، دون أن تلاحظ هذه التطورات.

أمور محددة لتقويم مظهرك فورا

إن مزيني الشعر يرون أن **الشعر القصير** أدعى إلى الإيحاء بالشباب، من حيث أنه يناسب تمويه الشعر الذي بدأ في التناقص. أما إذا كنت أصلع الرأس فتذكر بول براينر. ولكن حذار من أن تعمد إلى لصق خصلات الشعر على صلعتك البراقة. **وإذا بدأ الشيب** يغزو رأسك، فلعل مما يدعو إلى طمأنتك أن ثمة نساء يجدن في الشيب سحراً آسرا. ومع ذلك فليس هناك ما يدعو للخشية من صبغ الشعر. وعلى أية حال فهذا شأن الكثير من الرجال. غير **أن الشاربين، أو إرسال الذقن**، من الأمور التي تضيف سنوات إلى مظهرك. لذلك يجدر بك أن تتخلص من هذه العوائق فورا وتحافظ على نعومة ذقنك.

واحـرص علـى نظافـة وجهـك: يبـدو أن الرجـال يهملـون البـواثير و "الزيوان" في وجوههم. فيجدر بك أن تمسح وجهك بفوطة ساخنة بعد الحلاقة. **ثم اعمل بعد ذلك على استئصال الشعر الذي قد يظهر من الأذنين أو الأنف. ذلك أن هذا الشعر يوحي بالهرم والشيخوخة!**

والجمع بين الأسنان البيضاء اللامعة وسمرة الشمس كفيل بأن يضفي عليك رونق الشباب، فلا تتقاعس عن التردد على طبيب الأسنان، واحرص على اكتساب بعض أشعة الشمس.

الثياب تصنع الشباب

إن أفضل ما يمكن أن يقع عليه خيار الرجل الهرم هو زي ذو خصر واطئ، وثلاثة أزرار، ونهاية طويلة. وليحرص الرجل على تفادي أن تكون السترة (الجاكيت) محشوة. أما البنطال فيجب أن يكون ضيقا وعلى نحو يوحي بالشباب. وليحذر الرجل البناطيل العريضة. إضافة إلى ذلك يحسن إضافة الجاكيتات والبناطيل (السبور) –التي أصبحت شائعة هذه الأيام- إلى أزيائه. وليحذر الأزياء الصارخة والألوان الزاهية، فيعتمد بدلا منها تلك الألوان الكلاسيكية.

اللياقة البدنية

هل أنت ذلك الرجل التعيس البدين، الذي تفضح سمنته حقيقة سنه، والكرش المهتدل، وطيات الشحم تحت الذقن وحول العنق والظهر والخصر والوركين؟

فما العمل إذن؟ قبل كل شيء أمعن النظر في مظهرك. إن المظهر المتهدّل يفضح حقيقة عمرك. بل ويزيد سنوات عديدة. حسبك أن تقف أمام مرآة طويلة لترى الفارق بين مظهرك منتصب القامة مشدود الهيكل! حقا إن مظهر العسكري ذي اللياقة البدنية يكسب المرء مظهر اللياقة بلا ريب. فلماذا لا تتخذ هذا الوضع؟

ليس ثمة بعد قانون يحرم ذلك على الإنسان. فاحرص على الحيوية في خطواتك بشدة وصرامة.

ثم هل تراك تعتمد عادات في الأكل تمشي بك حثيثا إلى الشيخوخة؟

إن المرء يحتاج إلى قدر أقل من الطعام حينما يتقدم في السن. فالأبحاث العلمية تقول أن الذكور يحتاجون بين سن السادسة عشرة والثانية والعشرين إلى ٣٨٠٠ حريرة في اليوم، وفي الخامسة والعشرين إلى ٢٦٠٠ حريرة، وفي الخامسة والأربعين إلى ٢٩٠٠ حريرة، وفي الخامسة والستين إلى ٢٦٠٠ حريرة فقط.

يجدر بك إذن أن تعتاد تناول المأكولات التي لا تحتوي على مقادير عالية من الحريرات. ويرى العلماء بعد ذلك أن الغذاء المثالي لتخفيف الوزن هو ذلك الغذاء الذي يوفر للمرء ١٢٠٠-١٦٠٠ حريرة في اليوم.

وينبغي للنظام الغذائي المثالي أن يحتوي على العناصر الغذائية المختلفة، وبالنسبة التالية:

- كربوهيدات (نشويات-سكريات)	٥٠-٥٥٪
- دهون	٣٠-٣٥٪
- بروتين	٢٠-٢٥٪

فضلاً عن الفيتامينات، والأملاح المعدنية.

وبعد كل أولئك لا تهمل ممارسة التمارين الرياضية. وهذا لا يعني القيام بحركات مجهدة من مطلع الفجر. بل حسبك أن تقطع بضعة أميال مشيا، أو تمارس الألعاب الخفيفة المسلية كالبولينغ، أو تشارك أطفالك الصغار في ألعابهم البريئة.

أما إذا كنت تؤثر ممارسة تمارين اللياقة البدنية اليومية، فاحرص على اختيار تلك التي تستهدف الخصر والبطن والالتزام بها بكل حماس.

الوظيفة

إذا كنت تعتقد بأن عملك شر لابد منه، وتخشى فقدان وظيفتك، وتكره الانتقادات الموجهة لأسلوبك في العمل، أو تدأب على اصطحاب أعمالك إلى البيت.

وليس في هذا ما يدعو للعجب. فهنالك الكثيرون ممن يسمحون لأعمالهم ووظائفهم بأن تنغص عيشهم وتستنفذ قواهم وحيويتهم. ولقد كشفت دراسة علمية موثوقة أن ذلك ليس مرده إلى أن المرء يقضي أوقات طويلة ويبدد طاقة حيوية كبرى في عمله، وإنما مرد ذلك إلى مشاعره السلبية حيال هذا العمل الذي يقوم به. فالمسؤول عن هذه الحالة هو إحساس المرء بالغيرة والعجز وعدم الطمأنينة والانهيار.

هل تشكو من قسوة عملك، لما يفرضه عليك من الاهتمام بكثرة التفاصيل أو المسؤولية؟ ألق نظرة موضوعية صادقة إلى الوضع. فقد تجد أنك لا تنال حقك من التقدير كما تعتقد، أو أن ثمة شخصا يثير نفورك في العمل، أو أن عملك لا يرضي ميولك الشخصية فتفضل عليه عملا آخر، وإن كان أقل دخلاً.

إن الإحصاءات تبين أن الرجال الناجحين هم الأكثر من غيرهم انتقالا بين الأعمال، حتى يعثر الواحد منهم على المكان المناسب لمواهبه وإمكاناته، ولو شئت أن تسأل في ذلك رجلا ناجحا مرموقا لأجابك بأنه يمارس العمل الذي يهوى.

أما إذا كنت تشعر بعدم استطاعتك تغيير عملك أو وظيفتك، فيجدر بك عندئذ أن تعمد إلى دراسة حقيقة وضعك: أتراك رجلا متزمت الرأي، تكره الأفكار الجديدة، وتمقت السلطة؟ إذن يجدر بك أن تجري مع رئيسك حديثا صريحاً حول عملك ومسؤولياته. وإذا كنت تعاني من الإرهاق في المكتب، فادرس عملك كما يفعل الخبير في تقدير الكفاءات والفعاليات للحد من إحساسك بالإرهاق. فقد يعني هذا أن توظف مساعداً لك، أو تزود المكتب بأسباب استبعاد الضجيج. وهذا مفيد لك في هذه الحالة.

أسئلة

حاول الإجابة عن الأسئلة التالية، لتتحقق مما إذا كانت مفاهيمك حيال الحياة تساعدك في المحافظة على شبابك، أم تسرع بك الخطى إلى شيخوخة قبل أوانها:

١. ما رأيك في خوض تجربة جديدة؟ هل يحلو لك الانغماس في نواح أو جوانب جديدة غير مألوفة، أم أنك تؤثر الحذر والسلامة؟

٢. هل تعتقد أنك بلغت حدود طاقتك وإمكاناتك، أم أنك تتطلع إلى هدف أبعد؟

٣. هل تسترخي وتستسلم أمام ذكريات الماضي، أم أنك تشخص بعين عقلك إلى المستقبل؟

٤. هل عقدت صداقة جديدة مؤخرا، أم أن الوقت قد طال على آخر صداقة عقدتها؟ وهل قمت برحلات غير مألوفة؟ أم شاهدت مواقع جديدة؟

٥. هل تشعر بالحماس لأي أمر، كالفن، أو الرياضة، أو الشطرنج مثلاً؟ وهل تعمل لقضية ما؟

٦. هل تشعر بالضيق إذا فاتك الباص أو الترام، أو إذا لم تعد تعد ملابسك من التنظيف في الوقت المعين، أو إذا لم يتفق طعام العشاء مع مزاجك أو رغبتك؟

٧. هل يستنفذ اتخاذ القرارات حيويتك، قبل اتخاذها وبعده؟

٨. هل تشعر بضيق الصدر حيال الذين من حولك بسهولة؟أم أن مشاكلهم تستولي على اهتمامك؟

٩. هل تشعر بالحيوية في خطواتك والتألق في عينيك؟ أم أنك تبدو خائفا، أو غاضباً حانقا، أو متوتر الأعصاب في معظم الوقت؟

١٠. ما رأيك عموما: هل الحياة نضال شاق، أم أنك تثق بها؟ قارن إجاباتك مع

وصف رجل تساعده مفاهيمه في الحفاظ على شبابه.

إنه رجل مرن يتوق إلى تعلم كل جديد، ويرتاد الأماكن الجديدة. وهو ذو اهتمامات وأهداف يبذل كل ما في طاقته لتحقيقها. وإذا وضع قضية لحياته فإنه ينهمك فيها. وقد جرت العادة على أن يكون مستغرقا في اهتمام ما. كما يطيب له صحبة الناس وقضايا العالم الخارجي. ومثل هذا الرجل لا يجد مانعاً من الخلود إلى الراحة في إجازة، وهو لا يزعج نفسه لما هو خارج نطاق إرادته، بل يحاول النظر إلى الأمور نظرة مشرقة، ويتصرف على أساس هذه النظرة دوما، وهو يرى في الحياة مغامرة مثيرة.

الحياة الجنسية

إن النجاح في الحياة الجنسية، كما في كل أمر آخر في حياة الإنسان، يعتمد على مفاهيمك ونظرتك. فإذا كنت في نفسك رجلا حيويا وجذابا بالنسبة للجنس الآخر، فإنك ستكون كذلك بلا ريب. أما إذا كنت على اقتناع بأنك بعيد عن الجاذبية، وأن فحولتك على شفير الهاوية، فلاشك بأنك ستهوي فيها. وما عدا ذلك فلسنا نرى سببا للفشل.

إن علماء النفس يدركون الآن أن الكثير من العنة المتزايدة المرافقة للهرم والشيخوخة مردها إلى أسباب نفسية. فيقول هؤلاء العلماء أن خوف الرجل من الهرم سيتلاشى إذا ما اطمأن إلى استمرار قواه الجنسية.

ولعل أقوى دليل على انعدام العلاقة بين الهرم واضمحلال القوى الجنسية هو عدم وجود حد زمني للإخصاب. فحسب المرء أن يلتقط صحيفة ليطالع أنباء عن رجال في الستينات والسبعينات والثمانينات مازالوا ينجبون الأطفال. وتجدر الملاحظة، أيضا، بأن هؤلاء رجال عاديون ينتمون إلى جميع قطاعات الحياة.

وإذا كنت تشعر بخيبة الأمل حيال حياتك الجنسية، وأصبحت ملولاً راغباً عنها، فلربما كان السبب في ذلك أنه التبس الأمر، بحيث اعتقدت أن الحياة الجنسية هي ما تعرفت إليه أيام "الخطوبة" وفي شهر العسل، فالجنس علاقة عميقة المعنى بين كائنين ناضجين، يتبادلان الحب والاحترام والتفاهم وقد وجدا الطريق إلى حياة ممتعة مشتركة.

إن لقدر الإرهاق العصبي المرافق لحياتك تأثيرا في حياتك الجنسية. فإذا عملت على تقليص التوتر والإرهاق العصبي إلى أدنى حد في حياتك العملية، فإنك ستوفر لنفسك قدرا أكبر من الطاقة والرغبة في المتعة الجنسية. أما إذا كنت تشعر بالملل المستمر من الجنس، فإنك إنما تعمل على التحلل من مسؤوليتك حيال زوجتك، وأسرتك بالتالي.

تعلم معنى اللعب

ليس هناك من إنسان يتوقع منك أن تهرع وتتدرب على ركوب الدراجة للبرهان على أن القطار لم يفتك بعد. لكن يجب عليك مغادرة مقعدك أمام جهاز التلفزيون، بين الحين والآخر، وارتياد أماكن لم تتعود ارتيادها، وممارسة هوايات جديدة لم تمارسها من قبل...هذا إذا ما شئت الحفاظ على شبابك.

تذكر أن الطفل الصغير يستمد حماسه وحيويته من إحساسه بأن العالم ملئ بأمور تستحق المعرفة، فإذا تخليت عن هذا الإحساس فقدت شبابك حقا!

ليس ثمة رجل هو أقرب إلى التحنيط من ذلك الرجل الذي ثابر على تلك الشخصية القديمة التي كونها في أيام دراسته. حسبك أن تلقي نظرة إلى أصدقائك من حولك: فهل تتوق إلى قضاء أمسية مع "عماد" الذي لا حديث له سوى حديث العمل ومتاعبه؟ أم تراك تؤثر صحبة "أسعد" الذي يجد أقصى المتعة في استعراض

أفلامه السينمائية التي صورها بنفسه، وتذوق المأكولات الشهية التي عرفها في رحلاته إلى البلاد البعيدة؟

كيف يمكن اكتساب الاهتمامات الجديدة؟

إن مجال المعرفة وأساليبها متاحة اليوم كما لم تكن في يوم من الأيام...الكتب والمجلات والجرائد والراديو والتلفزيون والانترنت والمتاحف مفتوحة الأبواب أمام الجميع..أن أياً من هذه المجالات يوفر لك هوايات عديدة لا يمكن حصرها، ومن شأنها أن تضفي على حياتك متعة عظيمة.

وبعد: هناك الرياضة بأشكالها المتعددة. ويبدو أن أفضل قرار تتوصل إليه هو اختيار هوايتين، واحدة فكرية والأخرى رياضية.

إن المهم في الأمر أن تنهمك في عمل ما، وأن تنغمس في هواية كنت تحلم بها. **ولا ريب في أنك ستدهش حينما تجد أنه كلما ازددت معرفة ومهارة مع مضي الزمن، كلما تقلصت مظاهر الهرم والشيخوخة.**

كيف تبدو أكثر شباباً

من المعروف أن إتباع نظام غذائي صحي، وممارسة الرياضة بانتظام، وتبني عادات سليمة، في حياتنا، تلعب الدور الرئيسي، في منحنا الحيوية والإشراق، اللذين يتمتع بهما الشباب، غير أن ذلك لا ينفي وجود نصائح وتوصيات، يتفق عليها الاختصاصيون، من شأن تطبيقها أن يمنحنا دفعة من النشاط والحيوية، ويجعلنا نشعر وكأن عقارب الساعة عادت بنا قليلاً إلى الوراء. وهذه بعض تلك التوصيات:

- **دلّك قدميك:** إن الضغط على بعض النقاط على القدمين، يخفف الإجهاد، ويجعلنا نشعر بالراحة، وعندما نكون مرتاحين نبدو أصغر سناً. وتنصح الدكتورة نانسي الفارو، اختصاصية العلاج الارتكاسي، في نيويورك، بأن نضغط بإبهامنا على النقطة الموجودة أسفل العظمة، الواقعة تحت الإصبع الكبيرة، والإبقاء على الضغط مدة دقيقة، ثم نكرر الحركة على القدم الأخرى، وهذه الحركة كفيلة، بإراحتنا من الإجهاد والتوتر.
- **ارفع رأسك:** ضع وسادة صغيرة إضافية تحت رأسك قبل أن تنهض من سريرك بحوالي ربع ساعة، فمن شأن هذه الوسادة أن تخفف من انتفاخات العينين، بفعل تجمع السوائل. والمعروف أن الانتفاخات، خاصة تحت العينين، تجعل الشخص يبدو أكبر سنا.
- **الجأ إلى البرودة:** يساعد تبريد الأجفان أيضاً، على التخفيف من الانتفاخات، كما تؤكد الاختصاصية الأميركية جانيس كوكس، حيث يمكن وضع كيسين

باردين من الشاي على كل عين، أو قطعتين من الخيار أو من البطاطا الباردة. غير أن الأفضل هو استخدام ملعقتين، نضعهما في البراد مساءً، ونستخدمهما صباحاً، والملعقة ممتازة هنا، لأن المعدن يحتفظ بالبرودة وقتا أطول، ولأن شكل الملعقة يتناسب مع تجويف العين.

- **رطب يديك**: الأيدي الخشنة، الجافة، ليست من مواصفات الشباب. لذلك يجب العناية باليدين، وأفضل طريقة لمقاومة جفافهما، هي استخدام مزيج من زيت السمسم وزيت الكانولا وزيت دوار الشمس، لدهنهما قبل النوم، مع ضرورة ارتداء قفازين قطنيين طوال الليل، لضمان الحصول على يدين رطبتين وناعمتين صباحاً.

- **حارب النفخة**: يؤدي احتباس الماء، إلى جعل الشخص يبدو ثقيلاً. يقول الدكتور دانيال موري، اختصاصي العلاج بالأعشاب، ومدير أحد مختبرات الأبحاث الخاصة بالعلاج بالأعشاب، في الولايات المتحدة الأميركية، إن الكنبات، والهندباء يمكن أن يخلصانا من كيلو غرام أو اثنين في أوزاننا يومياً، وهما وزن الماء المحتبس في الجسم، وينصح بتناول غرام واحد من إحدى العشبتين على شكل قرص مرتين، مدة يوم واحد، ويحذر من تناول جرعة أكبر، لأن ذلك يمكن أن يؤدي إلى خسارة الجسم كمية كبيرة من الماء، مما يؤدي بدوره إلى خسارة أملاح معدنية، مثل الصوديوم، والبوتاسيوم، اللذين يسهلان التواصل بين الخلايا.

- **تحرك بلباقة**: إن التحرك بشكل غير صحيح يجعلنا نبدو متقدمين في السن، مهما كان قدر اهتمامنا بمظهرنا الخارجي. ووضعية الجسم غير السليمة يمكن أن تنتج عن إصابات من الرياضة، أو بسبب حمل الحقائب الثقيلة مدة طويلة على جانب واحد. وهنا ينصح الاختصاصيون بالقيام بتمارين خفيفة، تهدف إلى تصحيح مشكلات الوضعية.

- **تزوّد بالطاقة:** إن تثاقل الأجفان والتثاؤب المتواصل، ليسا من مظاهر الشباب. لذلك عليك أن تكافحهما، حاول أن تحصل على الطاقة، التي تفتقر إليها، عن طريق طبيعي، هو نبات الجنسنغ، فهو يمنح قدراً جيداً ومتواصلاً من الطاقة، بدلاً من الدفعات القوية. وينصح موري بتناول مقدار ٦ غرامات من الجنسنغ يومياً، على شكل أقراص موزعة على ٣ جرعات مع الوجبات.
- **رطب وجهك:** البشرة الجافة والباهتة تسهم في بروز التجاعيد الخفيفة. لذلك تنصح اختصاصية التجميل الأميركية، تمارا ماركوس، بريّ البشرة العطشى، وذلك عن طريق رشها برذاذ مؤلف من فنجان من المياه المعدنية، تضاف إليه ثلاث قطرات من زيت إبرة الراعي، أو الخزامى، يوضع المزيج في إناء خاص للرذاذ، ويرش الوجه به عند الحاجة، يحفظ المزيج في مكان بارد وجاف.
- **تعرّق:** على الرغم من أن الكثيرين يربطون بين التعرق وقلة النظافة، إلا أن العرق يساعدنا في الحقيقة على تخليص الجلد من المواد السامة، والفضلات التي تجعله يبدو كامد اللون، ومبقعاً ومسناً.
- **اشرب شاي "المتي":** إن شاي المتي الجنوب أميركي، غني جداً بفيتامينات B، التي تقاوم الإجهاد، إضافة إلى مادة الماتين، وهي من عائلة الكافيين، لكنها تعزز الطاقة من دون أن تخلق لدينا الإدمان الذي يسببه الكافيين.
- **استرخ وتأمل:** خصص مدة ثلث ساعة يومياً، لتجلس في مكان مريح وهادئ، اغلق عينيك واسترجع في مخيلتك ذكرى سعيدة لشخص تحبه، أو قريب أو صديق، أو طفل، أو حتى حيوان أليف. ركّز على استرجاع الذكرى وتنفس بعمق، عن طريق الأنف، وأنت تعد إلى أربعة ثم ازفر عن طريق الفم، وأنت تعد إلى ثمانية. من المفيد أيضاً أن تضيء شموعاً ذات رائحة جميلة، أو تستمتع لموسيقى تعود بك إلى زمن الذكرى المحددة. إن المشاعر التي تثيرها لديك هذه الذكريات، إضافة إلى الاسترخاء تمنحك تألقاً فورياً.

- **خذ قسطاً كافياً من النوم يومياً**: صحيح أن النوم يمنحنا الجمال، ويقول الدكتور مارك هايمان، إن الهرمونات المضادة لمظاهر الشيخوخة، مثل هرمونات الميلاتوتين، وهرمون النمو والتستوستيرون، يفرزها الجسم بنسبة أكبر أثناء النوم. وعندما لا نمنح أنفسنا القسط الكافي من النوم. فإننا لا نسمح لأجسامنا بأن تنتج هذه الهرمونات بالكميات المطلوبة. وللحصول على أفضل النتائج، يُفترض النوم مدة ثماني ساعات كمعدل وسطي يومياً.
- **مارس نشاطاً بدنياً**: يساعد النشاط البدني وممارسة الرياضة، على تقوية العضلات وزيادة مرونتها.
- **تناول الدهون الصحية**: يتوجب تجنُّب الأطعمة الغنية بالدهون المشبعة. وفي المقابل علينا تناول الأطعمة الغنية بالدهون الجيدة، مثل الأفوكادو، وبذور الكتان وزيت الزيتون والمكسرات وسمك السالمون.
- **تمتع بروح الشباب**: تشير الأبحاث إلى أن الأشخاص الذين يختارون التصرف بشكل أكثر شبابا، من أعمارهم الحقيقية، ينجحون في استرجاع بعض من ليونتهم وبراعتهم اليدوية السابقة، وشيء من مظهرهم الخارجي الشاب.

سحر الشخصية

نصادف أحياناً في حياتنا أشخاصاً يخطفون أنظارنا ويملكون علينا عواطفنا، يتمتعون بشخصيات جذابة مؤثرة تترك في نفوسنا وفي قلوبنا أثراً ملحوظاً. فما هو الشيء المميز الذي يمتلكه هؤلاء الأشخاص ولا يمتلكه غيرهم؟

هل لتأثير المرء في غيره من الناس سلطة خاصة يحرزها القلة الأفذاذ من البشر؟ أم هو نتاج تمارين خاصة يقوم بها المرء؟ ما هي المقومات الأساسية لتلك الشخصيات الجذابة المؤثرة؟

يؤكد العلم الحديث أن سحر الشخصية هو مزيج من الصفات الفطرية التي يخلق بها الإنسان، والصفات المكتسبة التي يمكن أن يتعلمها من خلال المعرفة والممارسة، فيمكن لأي شخص أن يتميز بشخصية مؤثرة إن امتلك مفاتيحها.

من أنت؟

يبدو أن أبسط أفكارك وكلماتك وتأملاتك وقراراتك وأعمالك تشكل في النهاية شخصيتك التي يعرفك من خلالها الناس من حولك، وجميع تلك المعايير تتعاون على تكوين ما تملكه من حضور ونفوذ تترجمه في كل لحظة تصرفاتك وذاتك المتميزة.

أنت الآن بشخصيتك الراهنة، وليد أفكارك السابقة، وأقوالك وأفعالك الماضية، وجميع تجاربك في الأمس، وإن لأفكارك وأقوالك وقناعاتك الآن، اليد الطولى في نسج شكل مستقبلك القريب والبعيد، فإن تعلمت أن تتحكم في تلك العوامل، فستكون السيد الذي يملك زمام الأمور مما يضع بين يديك سلطة التحكم

بشخصيتك ومن ثم تـأثيرك ونفوذك في الجميـع، لتصل إلى تحقيق مـا تطمـح إليه، وتحصل ما تود تحصيله.

مصادر النفوذ:

من أين تنبثق مظاهر النفوذ القوي والتـأثير الواضـح؟ هـل مـن الممكـن لأي شــخص أن يـوازي أقـوى الشـخـصيات تـأثيراً وأبعـدها نفـوذاً، وأن ينـال مرتبـة محترمة ذو قيمة اجتماعية؟

تؤكد الأبحاث والدراسات أن التطبيق السليم للإرشادات الآلية للحصول على النفوذ الشخصي، والمراس المستمر لكل مـا مـن شـأنه أن يقـوي المرء في الحصـول على الشخصية المغناطيسية، والسعي الدائم لتغذية الذات بالوعي والثقـة، سـوف يؤدي إلى زيادة التأثير الشخصي، وتوسيع دائرة نفوذه على الآخرين.

عناصر سحر الشخصية:

لقد اتفق العديد من المختصين في علم تطوير الذات على أن هنـاك مكونـات جوهرية لبناء شخصية مؤثرة ذات طابع سحري، وهي على النحو الآتي:

١. العنصر الحيوي (البيولوجي).

٢. المظهر الخارجي (المحيا، الهيكل الجسماني، النظرة، الموقـف، الصـوت، الكلام الموحي).

٣. العنصر النفسي الذي لا يُرى، وهـو القـائم علـى النشـاط الروحـي في منـاحي الحياة العقلية، والعاطفيـة والمعنويـة والانسجام الناشـئ عن الاستقامة والنبل الأخلاقي.

٤. عنصر التوازن.

نظريات ابتدائية:

يقول بعض الباحثين في هذا الشأن أن ينبوع الإشعاع والسحر الفردي قائم في الكيان الحيوي (البيولوجي). ولا ريب أن حيوية قوية صارخة، وجسماً ممتلئاً يفيض بالعافية، وصدراً واسعاً، وانتظاماً في الأجهزة التنفسية والغذائية والهضمية والدموية والعصبية، تؤدي جميعها، إن اجتمعت إلى إيلاء صاحبها مغناطيسية قوية، والناس بطبيعتهم ينشدون عشرة الأقوياء" ويسعون دائماً إلى الاقتراب منهم لأنهم يشعرون معهم بالاطمئنان والسرور.

ولكن هناك أشخاصاً لا يملكون من ضخامة الهيكل، ولا من العافية ما يملكه غيرهم، وتراهم مع ذلك، على نحولهم ونحافتهم وضآلة قواهم الحيوية يسيطرون على الآخرين، ويستحوذون استحواذاً تاماً، بما أوتوا من صفات نفسية، ومعانٍ خلقية أهمها الثقة بالنفس وروح الشجاعة والإقدام.

ومن الباحثين من يعتقد أن "المظهر الخارجي" هو المؤثر الأعظم في أكثر المواقف، ويلح تبعاً لهذا الاعتقاد، على ضرورة العناية بالهندام، والأناقة، ونبرة الصوت، وثبات النظرة، ومراقبة الحركات، ووضوح العبارات، وبيان الإشارات، وامتلاك الانفعالات.

ويرى آخرون أن ثمة رجالاً ونساء ليسوا على شيء من حسن المظهر، وإناقة الهندام، ولهم مع ذلك سلطة على النفوس لا تقاوم، وجاذبية لا يدفعها دافع. كما أن هناك من عرفوا بالدماثة والعنف والغلظة، وفيهم إلى ذلك كله، مغناطيس عجيب!

وهذا يؤدي بنا إلى القول بأن سحر الشخصية ينبع أكثر ما ينبع من الذات الداخلية التي يحياها المرء..من فكرة جريئة، دقيقة، صارخة، تغلي حتى تطبع الشخصية كلها بطابعها الجريء الصارخ والمريح.

النشاط النفسي:

أن تشديد النشاط النفسي، يعني تشديد المغناطيسية الشخصية. ونعني بالنشاط النفسي حرارة الإرادة وقوتها، وهي لا تنفصل عن حرارة النفرة من أمر أو طلب أمر، ولا يكون المطلب هذا مادياً أو شهوانياً بالضرورة، وإنما يضم جميع مناطق الحياة العاطفية، والذهنية والروحية. وذلك يفيد أن أي شخص يستطيع أن يكون ذا نشاط نفسي، وبالتالي ذا مغناطيسية خاصة.

الصفات الأخلاقية:

يرى كثير من قادة المدارس النفسية الحديثة أن الأهمية الكبرى، والمنزلة الأولى في تكوين سحر الشخصية، إنما يأتي من تحلي الإنسان بالمزايا النبيلة، والصفات الشريفة، والشمائل الوديعة، من استقامة وطيبة ومثالية، إلى علو في الهمة ورفعة في النفس، وما شابه ذلك من الصفات الطيبة الحميدة.

حسن شخصيتك وكن أقوى تأثيراً

كثيرون هم الذين يدركون أهمية أن تكون شخصيتهم محببة وأكثر تأثيراً على الآخرين، لأن شخصية الإنسان هي إلى حد بعيد مفتاح نجاحه في عمله، والركيزة التي يستند إليها لإقامة حياة اجتماعية موفقة.

إن كل إنسان يرغب بأن يكون محبوبا ومقدراً من غيره. فإذا رغبت أن تفوز بهذا الحب والتقدير، فإن مفتاح ذلك بين يديك، وما عليك إلا أن تشعر الآخرين، وفي كل الأحوال والظروف، بأنك تحبهم وتقدرهم.

وإن أنجح وسيلة تجعلك تحظى بنوايا الآخرين الطيبة ونظراتهم الباشة، هي أن تريهم بوضوح، وفي كل ما تعمل، أنك تنزلهم من نفسك منزلة عالية، وتكن لهم الاحترام الصادق.

أقصر طريق لكي تجعل غيرك يحبك، هي أن تريه بأنك تحبه. فإذا ما فعلت ذلك، فإنك تجعل شخصيتك جذابة. بل أكثر جذباً.

إن الطريقة البدهية للبدء بذلك هي مظهرك: فحافظ على بشاشة وجهك، ولا تنسى ابتسامتك العذبة لمن تلقى. ولن تكون مخطئاً إذا ما وقفت أمام المرآة لتعوّد نفسك البشاشة والبسمة الحلوة.

إن الخجولين هم أناس يبدو عليهم التوتر، ويطفح العبوس على وجوههم، ويتجلى شيء من القسوة في نظراتهم. من غير أن تكون حقيقتهم كذلك.

من ناحية ثانية، لاحظ نبرات صوتك، واجهد لكي تكون نبرات باسمة وأنت تكلم الآخرين، واجعلها مستريحة ومسترخية، وتذكر أن الخجولين هم أناس يشعرون بمتاعب كبيرة، لأن تحيتهم أو شكرهم لك، رغم إفعامها بالأدب المفرط، تبدو وكأنها جافة وبعيدة عن الود.

تعلم كيف تتكلم بوضوح، لكي يستطيع الآخرون سماعك وفهمك بيسر وسهولة. لذلك لا تسرع في كلامك ولا تكن شديد البطء، وحاول أن تكون طبقة صوتك خفيضة وبعيدة عن الزعيق.

المظهر

لاحظ أن مظهرك يجب أن يكون مستساغاً عند الآخرين. وإذا كان التفرّد في اللباس وفي قصة الشعر من الأمور غير المستقبحة، ولكن يجب الابتعاد عن المبالغة بهما مبالغة تتجاهل أذواق الآخرين وتستثير كراهيتهم لك.

أنت تستطيع أن تستعمل فكرك، ولكن إذا أردت أن يكون الناس أكثر حبالك، فأعط قدراً غير قليل من الأهمية لما يعتبرونه لائقا ومناسباً، عندما تختار لباس يومك.

لا تنسى أن النظافة وترتيب الهندام من الأمور الهامة، ولذلك حافظ على نظافتك وترتيب هندامك كيفما أردت أن تلبس، واحرص على أن يكون لباسك نظيفاً ومكوياً.

اللطف

أظهر تقديرك للآخرين عن طريق معاملتهم باللطف، وتفهم مشاكلهم ومصاعبهم، واتركهم يدركون احترامك لهم في كل أعمالك اليومية. وإذا ذهبت إلى السوق لتتسوّق، فاسأل إذا كان هناك ما تستطيع أن تشتريه لغيرك. وترقب فرصة توفر فيها على المسنين مهمة تسلق السلالم، إذا ما كنت تستطيع أن تصعد إلى المسن وتبلغه رسالة تحملها إليه.

في الوقت نفسه، أظهر شدة تقديرك وامتنانك لما يفعله الآخرون لك، ولا تجعلهم يعتقدون بأن ما قاموا به نحوك إنما هو واجب عليهم. ولا تنسى مطلقاً

أي أثر تتركه في النفس عندما تجيب بكلمة "شكراً"، أو عندما تقول لمن قدّم لك خدمة "كم هو لطف منك أن تفعل لي هذا".

إن كلمة الشكر لها مفعول كالسحر، فتعوّد عليها، ولا تبخل بها أبدا عندما تقدم إليك خدمة في متجر أو مطعم، أو عندما يعطيك الكمساري تذكرة الباص الذي تركب.

وعندما تطور عادة الشكر وتقويها، حاذر أن تجعل كلماتك تصبح روتينية لا معنى لها. فقولك "شكراً" بأسلوب صحيح ولفظ حار، ليس بالسهولة التي تظن. ولكي تعوّد نفسك على الشكر شكراً صحيحاً وحاراً، لاحظ كيف يشكر الآخرون، لأن أسلوبك بالشكر هو مفتاح سلوكك.

إن اللياقة واللطف لا يتطلبان إلا البساطة عندما تتعامل مع الآخرين. وإذا ما شئت مثلا على ذلك، فاذكر أن من واجب الرجل أن ينهض عندما تدخل سيدة إلى الغرفة التي فيها يجلس، وإن من واجب السيدة أن تدعوه إلى الجلوس، وألا تنسى القول له "من فضلك"، عندما تشير له بذلك.

أن معظم الناس يعرفون ما يقتضيهم التصرف الحسن، من غير ما يقال بمقتضيات "الاتييكيت" التي غدت عتيقة في أيامنا هذه. وإذا ما رأيناهم يمتنعون عن إبداء ملاحظة عليها، فقد يكون كسلهم أو عدم مبالاتهم هما ما يمنعانهم من ذلك.

إذا ما أردت أن تظهر شخصيتك الودية، فاعلم أن أقصر طريق لذلك هي إظهار استعدادك للعون، رغم ما يقتضيه العون من جهد تبذله، ووقت تنفقه، ولكن عليك أن تعرف أن ذلك جزء من الثمن الذي عليك دفعه، لكي تجعل نفسك أكثر تأثيراً على الآخرين.

هناك بعض الأمور التي تكشف عن شخصيتك أكثر مما تكشف عنها نوعية حديثك، مثل استعدادك لمشاركة الآخرين، وإحسانك الإصغاء، ومعرفتك كيف تطرح السؤال، وإظهارك الاهتمام بالأمور التي يريد الآخرون الحديث

عنها، وإبعاد أمورك الشخصية عن مجرى أحاديثك. ولكن مع ذلك لا تمتنع كلياً عن طرح أمورك الشخصية، إذا جرّ الحديث إليها، وإلا ظهرت أمام الآخرين بمظهر الإنسان المتزمت.

التواضع

إن أفضل طريقة من الحديث عن نفسك هي أن تقصر ملاحظاتك على الإجابة على أسئلة الآخرين. فإن كان التصوير الذي هو هوايتك المفضلة قد مرّ بالحديث، فقاوم الإغراء الذي قد يعتريك لتقول للناس كم أنت فخور بكمرتك. وكم تدل صورك الملونة على موهبة فنية خارقة، واجعل تعليقك على ملاحظات الآخرين يكشف بطريقة متواضعة عن معرفتك بعض الشيء عما يدور الحديث عنه.

وإذا ما سئلت مباشرة: "وهل لك اهتمام بالتصوير الفوتوغرافي كذلك؟.." تستطيع أن تجيب بقولك: "التقطت بعض الصور من حين لآخر" ثم طور الحديث على هذا النحو إذا ما طرحت عليك أسئلة أخرى في الموضوع نفسه.

هناك جمل عدّة يحسن أن تذكرها لكي تشجع مخاطبك على الحديث، مثل سؤاله: "ماذا فعلت بعد ذلك؟.." أو "ما هو رأيك؟.." أو "من أي بلد إنت؟.." فتذكر هذه الجمل، وأضفها إلى قائمة أسئلتك، لأن كل واحد منها يؤكد اهتمامك بمخاطبك.

اجتهد لكي تستذكر أعياد ميلاد الآخرين ومناسباتهم السعيدة، وتعلم أسماءهم، واستعملها عند مخاطبتك لهم. ولا تنسى أن تسألهم عن أفراد عائلاتهم، ولاسيما عمن كان منهم مريضا، أو عمن بدّل منهم عمله، أو عمن أقدم منهم على الزواج، أو دخل فحصاً، أو اجتاز تجربة.

وأثناء حديثك لا تنسى أن تظهر اهتمامك بالآخرين ونشاطاتهم، وشاركهم انتصاراتهم ونجاحهم، وأظهر عطفك على أية خيبة أمل يصابون بها، وكن لبقا بأداء استعدادك للعون عند اللازم.

واذكر أن القراءات المختارة بعناية توسع آفاق معرفتك واطلاعك على شؤون العالم، كما أنها تمدك بمعومات قيمة يمكن أن تدخلها في أحاديثك.

ويسعد الناس عادة بصحبة ذوي العقول النيرة، وأصحاب الخبرات الواسعة. ومن لهم خبرات متنوعة.

حاول ما استطعت أن تجعل حديثك وموقفك إيجابيا، ومتفائلا، ومشيعا للسرور، واذكر أن الناس يؤثرون سماع زعاريد الأعراس على أصوات العويل.

واعلم أن ما من أحد يستطيب عشرة من لا يرون إلا الجانب المظلم من الأمور. ومن ابتلوا بالهواجس والمخاوف، ومن ينظرون إلى المستقبل بتشاؤم، ولهذا فإنهم بالعادة يتجنبونهم.

والآن إليك النصائح التالية:

- لا تهتم كثيراً بالتنسيق المسبق لما ستقوله للآخرين، وحاول أن تتكلم ببساطة وعفوية. ولهذا افتح فمك، وحرك لسانك، واترك نفسك على طبيعتك.
- لا تسهب بالتفكير بالتفاصيل الكثيرة، وبدلا عنها امض في طريقك، وقدم أفضل ما تستطيع تقديمه، فإن لحظت أثناء تقدمك أي خطأ فأصلحه وأنت تتقدم.
- تجنب الإغراق في انتقاد ذاتك. لأن الإفراط في تحليلك لأفعالك يمكن أن يجعلك خجولا وحذراً. ولكي تتغلب على الخجل، حاول أن تجعل صوتك أعلى مما اعتدت عندما تتكلم.
- اجعل الآخرين يعرفون أنك تحبهم، عندما تحبهم فعلا.

إدارة البيئة: كن من الطبقة (المرتبة) الأولى

لعقلك تركيبة وآلية مدهشة. عندما تعمل بطريقة معينة، يمكنه أن يؤدي إلى نجاح باهر. لكن نفس العقل يمكن أن يعمل بطريقة مختلفة فيؤدي إلى الفشل التام.

مثلاً، في الولايات المتحدة الأمريكية، ملايين الناس يهتمون بغذائهم ومحتواه من السعرات الحرارية. وينفقون ملايين الدولارات على الفيتامينات والأملاح المعدنية والإضافات الغذائية. من خلال أبحاث التغذية تعلمنا أن الجسم يعكس الغذاء الذي استهلكه. الطاقة الحيوية، مقاومة المرض، حجم الجسم، الصحة وطول العمر، لها جميعها علاقة بما نأكله.

الجسم هو ما استهلك الجسم من طعام. وبنفس الإشارة، العقل هو ما أعطي للعقل من طعام. بالطبع غذاء العقل، لا يأتي في حزم وأكياس ولا نستطيع شراءه من السوبر ماركت. غذاء العقل هو محيطك وبيئتك – كل الأشياء العديدة التي تؤثر على فكرك ووعيك الظاهر والباطن. ونوع الطعام العقلي الذي نستهلكه يقرر عاداتنا، اتجاهاتنا الفكرية، وشخصيتنا. كل منا ورث مقدرة محدّدة على النمو. لكن كم من تلك السعة والقدرة طوّرنا. وكيفية تنميتنا لتلك السعة والقدرة يعتمد على نوعية الغذاء العقلي الذي استهلكناه. العقل يعكس ما يطعمه المحيط والبيئة تماماً كما يعكس الجسم ما تطعمه من غذاء.

هل فكرت ما هو الشخص الذي ستكونه لو أنك نشأت وعشت في أحد البلدان الأجنبية؟ ما هو الطعام الذي سوف تفضله؟ هل تفضيلك للباس سيكون نفس الشيء؟ ما هي التسليات وأنواع اللهو الذي ستحبّه أكثر؟ ما نوع العمل الذي ستكون تعمله؟ ماذا ستكون عقيدتك الدينية؟

بالطبع إنك لا تعرف الأجوبة لتلك الأسئلة. لكن الاحتمال ستكون شخصاً مختلفاً. لماذا؟ لأنك ستتأثر ببيئة مختلفة. كما يقول المثل، أنت من صنع بيئتك.

تذكر، البيئة تشكلنا، تجعلنا نفكر بالطريقة التي نفكر فيها. اختيارنا وتفضيلنا لنوع الموسيقى، الأدب، التسلية، الملابس وغيرها تنبع بصورة كبيرة من البيئة التي حولنا.

إن تواصلنا ومشاركتنا الطويلة بالناس السلبيين يؤدي لتفكيرنا بطريقة سلبية. والاتصال القريب بالأفراد السيئين الحقيرين ينمي عادات حقيرة سيئة لدينا. من جهة أكثر إشراقاً، مصاحبة الناس ذوي الأفكار الكبيرة يرفع مستوى تفكيرنا، والاتصال القريب بالناس الطموحين يعطينا الطموح.

يتفق الاختصاصيون أنك الشخص الذي أنت عليه اليوم، شخصيتك، طموحك، موضعك الحاضر في الحياة، هي غالباً نتيجة بيئتك السيكولوجية. كما يتفقون أنه بعد سنة، خمسة سنوات، عشرين سنة من الآن، أيضاً تقريباً ستعتمد كلياً على بيئتك المستقبلية.

نحن نعرف أنك ستتغير بمرور الأشهر والسنين. لكن كيف ستتغير يعتمد على بيئتك في المستقبل، والطعام العقلي الذي ستغذي به نفسك.

لننظر الآن على ما يمكننا عمله لجعل بيئتنا في المستقبل تعطينا الرضاء والغنى.

الخطوة الأولى: أعد تكييف نفسك للنجاح.

المانع الرئيسي في طريق المستوى العالي من النجاح هو الشعور لديك أن الإنجاز الرئيسي الهام هو غير مستطاع الوصول إليه. هذه الحالة تنبع من قوى كبت وقمع عديدة توجه تفكيرنا إلى مستوى العيش المتوسط.

لفهم تلك القوى المانعة، لننظر إلى الماضي لوقت كنا أولاد. كأولاد، جميعنا وضع أهدافا عالية. في سن مبكرة وضعنا خططاً للتغلب على المجهول، لأن نكون زعماء، للحصول على مراكز ذات قيمة عالية، لعمل أشياء بديعة مدهشة ومثيرة، لأن نصبح أغنياء ومشهورين – باختصار لأن نكون الأوائل، الأعظم، الأكبر والأفضل. في جهلنا رأينا طريقنا واضحاً لإنجاز تلك الأهداف. لكن ماذا حدث؟ في الوقت الطويل وقبل أن نصل إلى العمر الذي يمكن أثناءه بدء العمل لتحقيق أهدافنا، العديد من التأثيرات البيئية والمحيطة بنا بدأت تعمل.

من كل الاتجاهات سمعنا: "من الغباء أن تكون حالماً،" وإن "أفكارنا غير عملية، غبية، ساذجة، أو جنونية،" "يجب أن يكون لديك المال الكافي للذهاب إلى الأماكن المختلفة،" "الحظ يقرّر من يتقدم وينجح،" أو "يجب أن يكون لديك أصدقاء مهمين،" أو "إنك كبير في السّن،" أو "لازلت صغيراً في السّن،".

نتيجة لتلقيك قذائف من الكلام والدعاية السلبية مثل "إنك لا تستطيع أن تتقدم لذلك لا تزعج نفسك بالمحاولة" أكثر الناس الذين نعرفهم يمكن تصنيفهم إلى مجموعات ثلاثة:

١. أولئك الذين استسلموا تماماً: أغلبية الناس معتقدين بعمق في داخلهم أنه ليس لديهم المؤهلات اللازمة، هو للغير من المحظوظين أو المحظوظين بناحية معينة. يمكنك أن تعيّن هؤلاء الناس لأنهم يبررون بطريقة عقلية وضعهم ويشرحون كم هم سعداء.

في إحدى الجلسات تكلم شاب ذكي جداً في الثانية والثلاثين من العمر، بعد أن التحق بوظيفة ذات مستقبل محدود، وظيفة متوسطة لكن آمنة، لقد تكلم لأكثر من ساعة لماذا هو راضي بوضعه. حاول بكل جهد أن يمنطق ويبرر وضعه في عمله، لكنه في الواقع كان يضحك على نفسه كما كان داخلياً يعرف ذلك. ما كان يريد في الحقيقة هو أن يعمل في موقع فيه تحدي حيث يمكنه أن ينمو

ويتطور. لكن "العديد من التأثيرات البيئية المحيطة به" قد أقنعته أنه غير لائق للأشياء الكبيرة.

٢. المجموعة التي استسلمت جزئياً: هذه مجموعة ثانية أقل عدداً تدخل حياة الرُشد بأمل بالغ للنجاح. هؤلاء الناس يجهزون أنفسهم. يشتغلون ويخططون. لكن بعد عقد أو أكثر من الزمان، تبدأ المقاومة بالزيادة، المنافسة بالنسبة للوظائف العالية تبدو صعبة ووعرة. حينئذ تقرر هذه المجموعة أن النجاح الكبير لا يستحق الجهد الذي سيبذل من أجله.

إنهم يمنطقون الأمر: "إننا نكسب أكثر من المعدّل، ونحن نعيش أحسن من المعدل، لماذا نقتل أنفسنا؟".

في الحقيقة هذه الفئة طوّرت مجموعة من المخاوف:

الخوف من الفشل، الخوف من عدم استحسان المجتمع، الخوف من عدم الأمان، الخوف من خسارة ما يملكون حالياً. هؤلاء الناس غير راضين لأنهم في أعماق نفوسهم يعرفون أنهم قد استسلموا. هذه الفئة تحتوي العديد من الموهوبين الأذكياء، الذين اختاروا الزحف في الحياة لأنهم خائفون من الوقوف على أرجلهم والركض.

٣. المجموعة التي لا تستسلم أبداً: قد تكوّن هذه المجموعة ٣ إلى ٥ في المئة من المجموع. وهؤلاء لا يدعوا التشاؤم يسيطر، إنهم لا يعتقدون بالاستسلام للقوى المحيطة الضاغطة، لا يعتقدون بالزحف. بدلاً من ذلك، هؤلاء الناس يحيون ويتنفسون النمو والنجاح. هذه الفئة هي الأكثر سعادة لأنها تنجز الأكثر. هؤلاء الناس يصبحون بائعين من الدرجة الأولى الأعلى، ومدراء من الدرجة الأعلى، وقادة في حقلهم من الدرجة الأعلى. هؤلاء الناس يجدون الحياة منعشة، مجزية العطاء، ذات قيمة. هؤلاء الناس يتطلعون إلى قدوم اليوم الجديد بأمل وحماس،

بالنسبة لهم كل مواجهة ومقابلة جديدة مع الناس الآخرين هي مغامرة للحياة الكاملة.

لنكن صادقين. كلنا يرغب أن يكون في المجموعة الثالثة، التي تجد نجاحاً أكبر كل سنة، الفئة التي تنجز الأعمال وتنال نتائج باهرة. للوصول والبقاء في هذه الفئة، لا بد من محاربة التأثيرات المحيطة بنا القامعة والسلبية.

لفهم كيف يقوم –بدون ذكاء– الأفراد من الفئة الأولى والثانية بالوقوف في وجهك وإعاقتك من التقدم والنجاح ادرس المثال التالي:

إفرض أنك أخبرت بإخلاص العديد من أصدقاءك (المتوسطي الحال): "في يوم ما سأكون رئيس هذه الشركة." ماذا يحدث؟ من المحتمل أن يفكر أصدقاءك أنك تمزح. أما إذا اعتقدوا أنك تعني ما تقول، الاحتمال أن يقولوا، "سيكون أمامك صعود صعب جداً." وقد يشعرون خلف ظهرك أنك أحمق تماماً بهذه الفكرة الخيالية.

الآن، إفرض أنك كررت نفس القول بإخلاص لرئيس شركتك. كيف سيكون رد فعله؟ شيء واحد أكيد: لن يضحك. سوف ينظر إليك بإمعان ويسأل نفسه: "هل هذا الرجل يعني بالتأكيد ما يقول؟" نكرر لكنه لن يضحك. لأن الرجال الكبار لا يضحكون على الأفكار الكبيرة.

إفرض أنك تقول لشخص عادي أنك تخطط لأن تملك بيتا بقيمة مائة وخمسون ألف دينار. سوف يضحك عليك لأنه يفكر أنه غير ممكن لك أن تصعد عالياً لهذا المستوى. لكن اذكر خطتك لشخص يملك مثل هذا البيت، فإنه لن يستغرب قولك. فهو يعرف أن من الممكن ذلك، لأنه قد حصل على بيت بهذا المستوى.

تذكر: أن الناس الذين يقولون لك لا يمكن عمل هذا الشيء. على الأرجح أنهم دوماً غير ناجحين، إنهم أناس عاديون متوسطي الحال والإنجاز. إن آراء هؤلاء الناس لا قيمة لها.

طوّر دفاعاً ضد الناس الذين يريدون إقناعك أنك لا تستطيع عمل هذا أو ذلك الشيء. إقبل النصيحة السلبية فقط كتحدي أنك تستطيع عمل وإنجاز هذا أو ذلك الشيء.

كن حذراً: لا تدع الناس السلبيي التفكير يهدمون خطتك بأن تفكر بالتطور والنجاح..السلبيين في كل مكان، ويبدو أنهم يبتهجون بهدم وتخريب الإنجاز والتقدم الايجابي للآخرين.

السلبيون في كل مكان. بعضهم طيّب القصد. لكن آخرين أناس حسّاد، غير متقدمين أو ناجحين في أعمالهم، يريدونك أن تتعثر أيضاً. يشعرون بعدم أهليتهم أو ملائمتهم، لذلك فإنهم يريدون أن يجعلوا منك شخصاً عادياً.

كن حريصاً جداً. أدرس السلبيين في التفكير، لكن لا تدعهم يهدمون خططك للتطور والنجاح.

ذكر أحد الموظفين سبب تغييره لموقعه في الدائرة التي يعمل فيها. قال: "أحد الزملاء في قسمه من العمل، لم يكن يتكلم يوماً بعد يوم إلا بسوء الشركة التي نعمل فيها، بالرغم بما تقوم به الإدارة من أعمال جيدة، فهو دوماً يجد خطأ في كل شيء. لقد كان سلبياً تجاه كل واحد، من الموظف البسيط إلى الرئيس. الإنتاج الذي نبيعه بالنسبة له غير جيد. كل سياسة جديدة كانت سيئة كما يراها. إطلاقاً كل شيء كان بالنسبة له فيه بعض الخطأ.

"كل صباح كنت أصل إلى العمل متوتراً وغير مرتاح. وكل مساء، بعد سماعي ثرثرته عن الأشياء الخطأ في ذلك اليوم، كنت أذهب إلى البيت محبط ومنقبض النفس. أخيراً، قررت أن أغير مكان عملي. حصلت على انتقال إلى قسم آخر. الوضع الجديد غير عالمي، لأني الآن أعمل مع مجموعة من الزملاء يرون وجهين إلى السؤال."

ذلك الشاب غير محيطه وبيئته. لقد كان حكيما في هذا التغيير. أنك تقدّر وتميّز بالصحبة والزمالة التي تحتفظ بها. فالطيور على أشكالها تقع. زملاء العمل ليسوا جميعاً سواء. بعضهم سلبيين، غيرهم إيجابيين. بعضهم يعمل لأنهم "يجب أن يعملوا؛" غيرهم طموحين ويعملون من أجل التقدم والتطور. بعضهم يقلل من قول كل شيء يقوله أو يعمله المدير أو الرئيس؛ غيرهم أكثر واقعية ويدركون أنه يجب أن يكونوا تابعين جيدين قبل أن يصبحوا قادة جيدين.

كيف تفكر تتأثر مباشرة بالمجموعة أو الفئة التي تنتمي إليها. تأكد أنك بين أناس يفكرون تفكيراً إيجابياً.

هناك ثغرات ومصائد للملاحظة في محيط وبيئة عملك. في كل مجموعة يوجد أشخاص يعرفون سراً عدم أهليتهم، يريدون أن يقفوا في طريقك وأن يمنعوك من التقدم والنجاح. العديد من الأشخاص الطموحين ضُحك عليهم، حتى أنهم هدّدوا، لأنهم حاولوا أن يكونوا أكثر كفاءة وإتقانا وإنتاجاً. لنواجه الأمر. بعض الناس حسودين، يريدون أن يجعلوك مرتبك لأنك تريد أن تكسب الترقية والتطور.

غالبا ما يحصل هذا في المصانع حيث العمال الزملاء يستاءون من الرجل الذي يسعى لزيادة الإنتاج. ويحصل في الخدمات عندما الأشخاص ذوي العقول السلبية يهزءون ويحاولون إذلال وتحقير الملحق للعمل الجديد الذي ينتبه ويحرص على إنجاز عمله الجديد أو مأموريته الجديدة.

ويحصل في مجال الأعمال أيضاً، عندما أشخاص قليلين غير مؤهلين للتطور والترقية، يحاولون غلق الطريق أمام أحد الأشخاص المؤهلين للترقية والتطور.

وتراها بين وقت وآخر تحصل في المدرسة عندما مجموعة من المتخلفين الكسالى يسخرون من زميلهم الذي لديه الشعور والنظر للاستفادة من الفرص التربوية المقدمة له.

تجاهل مثل هؤلاء ذوي الأفكار السلبية في محيطك لأن الإشارات التي جعلت باتجاهك ليست شخصية كما قد تفكر أولاً – إنها ببساطة بروز إلى شعور المتحدث نفسه بالفشل والمعزيمة المثبطة.

لا تدع المفكرين السلبيين يجرّوك إلى الأسفل إلى مستواهم. دعهم ينزلقون جانباً. تمسّك بالناس المفكرين بالتطور والتقدم، تحرّك للأعلى معهم. يمكن عمل ذلك ببساطة بالتفكير الصحيح الايجابي!

كلمة خاصة للحذر: كن حذراً بمصدرك للنصيحة والإرشاد. في أغلب أجواء وأمور الحياة ستلقى من يعطي النصائح والإرشادات الحرة، من المشتاقين إلى مساعدتك في شق طريقك وتطورك.

نموذج لأحد المانحين للنصائح الحرة يشرح حقائق العمل في الدائرة لشاب حديث التوظيف: "أفضل طريقة للعمل بسلام هنا هي أن تبتعد عن طريق كل شخص. إذا عرفوك جيداً، كل ما يفعلوه هو تكويم العمل عليك. كن حريصاً خاصة بالابتعاد عن السيد "س"، مدير القسم. إذا فكر أنه ليس لديك ما يكفي من العمل سوف يغمرك بالعمل..

هذا المانح للنصائح المجانية يعمل في الشركة منذ ثلاثين سنة تقريباً. ولا يزال في موقع بسيط ومرتبة سفلية.

اتخذ قاعدة أن تطلب النصيحة من الأشخاص العارفين.

يوجد اعتقاد عام جداً أن الأشخاص الناجحين من الصعب الوصول إليهم. الحقيقة أنهم ليسوا كذلك. وكقاعدة، الناس الأكثر نجاحاً هم الأكثر تواضعاً وجاهزين للمساعدة. حيث أنهم مهتمون بإخلاص في عملهم وفي نجاحه وتطوره. إنهم شغوفون بأن يبقى العمل بنجاح وتطور، وأن يكون هناك من يخلفهم عندما يتقاعدون.

يقول أحد المديرين ذوي الدخل العالي: "أنا رجل مشغول، لكن لا يوجد إشارة لا تزعج على باب مكتبي. وإن إرشاد نصيحة الناس هي من أحد وظائفي الرئيسية.

"أرغب جداً بمساعدة الشخص الذي يأتي إلي بمشكلة للشركة أو مشكلة شخصية. إن الرجل الذي يبدي حب الاستطلاع ويبدي رغبة حقيقية لمعرفة أكثر عن عمله وكيف يتعلق عمله ببقية أعمال الشركة، هذا الشخص هو الذي أرغب أن أساعده أكثر."

اذهب إلى ذوي المراتب العالية عند طلب النصيحة.

إن البحث عن نصيحة من شخص فاشل هو مثل استشارة من دجّال عن كيفية شفاء السرطان.

هذه الأيام كثير من المديرين لا يوظفون أحداً في مراكز حساسة في الشركة أو الدائرة التي يشرفون عليها قبل أن يقابلوا زوجات هؤلاء الراغبين في تلك الوظائف. يقول أحد مديري المبيعات السبب هو: "أريد أن أكون متأكداً أن الموظف المطلوب توظيفه ينبغي أن تكون عائلته داعمة له، عائلة متعاونة، لا تعترض على السفر، وساعات العمل الغير منتظمة أحياناً، وغير ذلك من الأمور غير المريحة التي هي جزء من عمل البيع؛ عائلة تساعد البائع في التعامل مع حالات البيع الصعبة."

المديرين يدركون اليوم أن ما يحدث في عطلة نهاية الاسبوع بين الساعة ٦ مساءً والساعة ٩ صباحاً يؤثر بصورة مباشرة على إنجاز الشخص من الساعة ٩ صباحاً إلى الساعة ٦ مساءً. الشخص الذي لديه حياة عائلية مريحة بناءة هو تقريباً أكثر نجاحاً من الشخص الذي يعيش في جو بيتي ضجر وكئيب.

يتابع مدير المبيعات قوله: "لننظر إلى الطرق التقليدية التي يمضي فيها اثنين من الزملاء العاملين في الشركة عطلة نهاية الاسبوع: سام يمضي عطلته الأسبوعية نوعاً ما كما يلي: عادة أحدى الليالي يمضيه وعائلته مع أصدقاء ممتعين مختارين بحرص. ومساءً ثانياً عادة يمضيه وعائلته خارج المنزل، ربما في السينما، حفلة موسيقية، أو عند بيت أحد الأصدقاء. سام يخصص صباح السبت للعمل الكشفي. عصر السبت يعمل في بعض المهمات ويساعد في أمور حول البيت أو يعمل في الحديقة أو يصلح بعض الأشياء. أيام الأحد يحاول سام وعائلته أن يقوموا بعمل خاص. أحد أيام الأحد ذهبوا إلى تسلّق الجبل، وأحد آخر، زاروا المتحف. أحيانا يأخذون السيارة إلى الريف القريب، لأن سام مهتم بأحد المواقع الريفية للشراء في المستقبل الغير بعيد. ليلة الأحد يمضيها سام بهدوء. سام يحب أن يقرأ كتاباً ويتابع الأخبار المحلية والعالمية.

باختصار عطلة الاسبوع إلى سام مخطط لها. فيها نشاطات منعشة وممتعة وهي بعيدة عن الضجر.

أما بالنسبة إلى جاك فحياته البيتية أقل اتزانا بكثير من سام زميله في العمل. عطلة نهاية الاسبوع غير مخطط لها. فهو عادة تعب ليلة الجمعة، لكنه عادة يقول لزوجته "هل تريدين عمل شيء الليلة؟" وينتهي الأمر هنا. نادراً ما يستقبل جاك وزوجته أحداً، ولذا فهم نادراً ما يدعون من الآخرين. ينام جاك صباح السبت إلى وقت متأخر، وبقية اليوم يمضيه بانشغاله ببعض الأشياء. ليلة السبت عادة يذهب وعائلته إلى السينما أو يشاهد التلفزيون (هل هناك ما نعمله؟) كما يقول. ويمضي جاك أغلب صباح الأحد في السرير. عصراً يذهب وعائلته بالسيارة إلى بيت سامر وماري أو أن سامر وماري يأتون إلى زيارتهم. (سامر وماري هما الزوجين الوحيدين الذين يزورهما جاك وزوجته باستمرار).

عطلة نهاية الأسبوع جميعها مضجرة لدى جاك. عند حلول ليلة الأحد تكون عائلة جاك جميعها على أعصابها كنتيجة للتعب العقلي وقلة العمل والاهتمام لديها. عطلة نهاية الأسبوع لدى جاك مضجرة، مرهقة، قليلة الحوافز. ولا يحصل لجاك أي راحة أو متعة سيكولوجية.

الآن، ما هو تأثير هذين الجوّين والبيئتين البيتيتين على جاك وسام. ربما خلال أسبوع أو أسبوعين من المحتمل أن لا يوجد تأثير ظاهر. لكن بعد عدة أشهر التأثير كبير.

أسلوب ونموذج سام البيئي يتركه براحة وانتعاش، يعطيه أفكاراً بناءة، ويرفع مستوى فكره الإيجابي البناء. إنه مثل الرياضي الذي تطعمه ستيك.

أما بيئة جاك فتتركه جائع نفسياً. تفكيره عاجز وتالف. أنه مثل الرياضي الذي تطعمه حلوى.

ربما يكون سام وجاك في نفس المستوى الآن، لكنهما سوف يختلفان تدريجياً في الأشهر المقبلة، سوف يطوران فجوة واسعة بينهما، يكون فيها سام متقدم ومترقي في المرتبة وفي القيادة والنجاح. إن كثيراً من الاختلاف في المقدرة وإتقان العمل هو نتيجة الاختلاف في غذاء العقل الذي تناوله كل منهما.

إن كل مزارع يعرف أنه إذا وضع سماداً كافياً في أرضه سوف يحصل على محصول كبير. التفكير أيضاً يجب أن يُعطى تغذية وافرة إذا أردنا أن نحصل على نتائج أفضل.

يقول السيد وسام: أمضيت وزوجتي مع خمسة من الأزواج، سهرة ممتعة كضيوف على مدير محل لبيع السلع المختلفة. لقد مكثت وزوجتي مدة أطول من الآخرين، وهذا أعطاني الفرصة أن أسأل مضيفي، الذي أعرفه جيداً سؤالاً كان بذهني طيلة السهرة. قلت، "كانت هذه حقاً ليلة رائعة،" "لكني متحيّر بالنسبة لشيء

واحد، لقد توقعت مقابلة عدد من مدراء مبيعات التجزئة هنا الليلة. لكن ضيوفك جميعهم مثلوا مهن مختلفة. كان يوجد كاتب، طبيب، مهندس، محاسب، وأستاذ."

ابتسم مضيفي وقال، "غالباً ما نستضيف مدراء مبيعات تجزئة. لكن أنا وزوجتي نعتقد من المفيد والمنعش جداً أن نختلط مع أناس يعملون أشياء أخرى للعيش. إني أخاف أن نحصر ضيافتنا وتسليتنا بأناس لهم اهتمامات مثلنا فقط، فقد نجد أنفسنا في وضع قديم معروف من الضجر."

وأضاف "بالإضافة، إن الناس هم عملي وشغلي. كل يوم آلاف الأشخاص من كل المجموعات المهنية والمستويات المختلفة يزورون محلّنا التجاري. كلما زادت معرفتي بالناس الآخرين، أفكارهم، اهتماماتهم، وجهات نظرهم – كلما حققت عملاً أفضل في إعطائهم البضاعة والخدمة التي يريدون ويشترون."

نقاط لجعل محيطك الاجتماعي من الدرجة الأولى:

١. تحرّك في جماعات جديدة: إن تحديد محيطك الاجتماعي في نفس المجموعة الصغيرة يؤدي إلى الضجر، الملل، عدم الرضى، ومن المهم أيضاً أن تتذكر أن برنامجك لبناء النجاح يتطلب أن تصبح خبيراً في فهم الناس. إن محاولة معرفة كل شيء عن الناس بدراسة مجموعة صغيرة فقط، هو مثل محاولة فهم الرياضيات بقراءة كتاب واحد صغير عن موضوع الرياضيات.

احصل على أصدقاء جدد، انتسب إلى جمعيات جديدة، وسّع محيطك الاجتماعي. إن التنوع في الناس، مثل التنوع في أي شيء آخر، يضيف بهاراً مطيّب إلى الحياة ويعطيها بعداً أوسع. إنه غذاء جيد للعقل.

٢. اختر بعض الأصدقاء الذين لديهم وجهات نظر تختلف عن وجهة نظرك. في هذا العصر الحديث، الشخص الضيق التفكير لديه مستقبل صغير. المسؤولية والمراكز الهامة تنجذب نحو الشخص القادر أن يرى وجهتي النظر.

مهما كان نوع سياستك، تأكد أن يكون لديك أصدقاء من "لون" آخر. إعرف أشخاص من مذهب ديني آخر، أيضاً. عاشر أشخاص مختلفين. لكن كن متأكداً أنهم أفراد ذوي طاقة حقيقية.

٢. اختر أصدقاء يقفون فوق الأشياء الحقيرة التافهة الغير هامة. اختر أصدقاء يهتمون بالأشياء الإيجابية، الذين يريدون في الحقيقة أن يرونك ناجحاً. جد أصدقاء يتنفسون التشجيع في خططك ومثلك وطموحك. إذا اخترت كأصدقاء مقربين لك مفكرين تافهين ذوي أفكار سلبية، فإنك بالتدريج تنمو وتتطور إلى مفكر أفكاره تافهة سلبية.

هناك نوع من التسمم غير التسمم الغذائي –إنه التسمم الفكري- يدعى عادة "الإشاعة والثرثرة". السم الفكري يختلف عن السم الجسدي بطريقتين. إنه يؤثر على العقل، وليس على الجسم، وأنه أكثر رقّة ودهاء. الشخص المسموم به لا يعرف أنه مسموم بهذا السّم الخفي.

السم الفكري خفي غدّار ومكّار، لكنه ينجز أشياء "كبيرة". إنه يقلل حجم تفكيرنا حيث يجعلنا نركّز على أشياء حقيرة غير مهمة. إنه يحوّل ويلوي تفكيرنا عن الناس لأنه يعتمد على تزييف الحقائق، ويخلق شعوراً بالذنب. ويظهر عندما نقابل الشخص الذي كنا نثرثر عليه ونغتابه. هذا السم الفكري مئة في المئة خطأ فكري.

الحديث يكوّن جزء كبير من بيئتنا ومحيطنا السيكولوجي. بعض الحديث صحي، مشجِّع، يجعلك تشعر أنك تأخذ مشواراً في الشمس الدافئة في يوم الربيع. بعض المحادثة تجعلك بشعور جيد، بنجاح.

لكن حديث آخر يكون كأنه سير في سحابة من الأشعة السامة. إنه خانق لك. يجعلك تشعر بالمرض. يجعلك تشعر بالسوء.

الثرثرة –الإشاعة-الاستغابة-أحاديث سلبية حول الناس، والمرء ضحية السّم الفكري يبدأ يفكر أنه يستمتع بهذه الأحاديث السلبية، أنه يحصل على نوع من السرور المسموم من حديثه السلبي عن الآخرين دون أن يدري أنه بالنسبة للناس الناجحين قد أصبح غير محبوب وغير موثوق به.

تأمل هذا الفكر للحظة فقط: إن أخذك فأساً وتقطيعك لأثاث جارك قطعاً قطعاً لن يجعل أثاث بيتك يبدو أحسن ولو قليلاً. واستعمالك فؤوس كلامية على شخص آخر لا يؤدي إلى عمل أي شيء في جعلك أفضل أو جعلي أفضل.

إمشي من النوع الأول؛ تلك قاعدة عظيمة تتبعها في أي شيء تعمله، بما فيه البضاعة والخدمات التي تشتريها.

لبرهان صدق قاعدة السلوك والتفكير من المستوى الأعلى والنوع الأول.

إليك بعض الأمثلة كيف أن بعض الأشخاص كانوا يتصرفون في توفير الفلسات وبغباء في توفير الدنانير:

"اشتريت بدلة رخيصة الثمن من دكان في الشارع الخلفي. ظننت أني حصلت على صفقة وسعر رخيص، لكن البدلة ببساطة لم تكن جيدة أبداً."

"سيارتي احتاجت إلى بعض القطع الجديدة. أخذتها إلى كراج في الشارع الخلفي حيث وافق على عمل ما يلزم بأقل ١٥ ديناراً من سعر الوكيل. التصليح لم يدم إلا لزمن قصير وتعطلت السيارة ولم يفعل الكراج أي شيء."

"لعدة أشهر كنت أتناول الطعام في مطعم في الشارع الخلفي محاولاً توفير بعض النقود. المكان لم يكن نظيفاً، ولم يكن الطعام جيداً، الخدمة لم تكن لتعد خدمة، الزبائن يسلكون بخشونة غير لائقة. في أحد الأيام أقنعني صديق لي أن أذهب معه للغذاء في أحد أفضل المطاعم في البلد. طلب صديقي غذاء رجل الأعمال، وكذلك طلبت أنا. لقد دهشت بما نلته وقدم من طعام جيد، خدمة جيدة،

جو لطيف جيد، كل ذلك فقط بزيادة قليلة بثمن الطعام عما كنت أدفعه في المطعم في الشارع الخلفي. لقد تعلمت درساً كبيراً."

يقول بعضهم أني لا أستطيع وليس لدي الإمكانات المادية لتكلفة سلوك من الدرجة الأولى والنوع الأول. في الواقع على المدى الطويل السلوك بأسلوب النوع الأول والدرجة الأولى يكلفك أقل مادياً من السلوك درجة ثانية. بالإضافة، أيضاً، من الأفضل أن تحصل على أشياء أقل وتحصل على نوعية جيدة من الحصول على أشياء عديدة من النوع الثاني الأقل جودة وتحصل على زبالة. بالحقيقة من الأفضل أن تحصل على حذاء جيد من الحصول على ثلاثة أزواج من الأحذية من الصنف الثاني الرديء الأرخص ثمناً.

الناس يقدّرونك بالنوعية غالباً ربما لا شعورياً. طوّر عادة النوعية الجيدة. فهي لا تكلف أكثر، غالباً أقل من نوعية الصنف الثاني الغير جيد.

كيف تفكر وتحلم بطريقة إبداعية

أكثر الناس يقرنون التفكير الإبداعي بأشياء مثل اكتشاف الكهرباء أو لقاح البوليو، أو كتابة رواية، أو تطوير التلفزيون، أو الهاتف الخلوي، أو الحاسوب.

هذه الإنجازات دليل على التفكير الإبداعي. كل خطوة إلى الأمام في قهر الفضاء هي نتيجة تفكير إبداعي. لكن التفكير الإبداعي ليس محدوداً على مهن معينة، وليس محدوداً بأشخاص خارقي الذكاء فقط.

ما هو التفكير الإبداعي؟

إن عائلة قليلة الدخل تطور خطة لإرسال إبنها إلى الجامعة. هذا تفكير إبداعي.

عائلة تحوّل بيتاً من أكثر البيوت الغير مرغوب فيها إلى موقع جميل في المنطقة. هذا تفكير إبداعي.

مدير سوبر ماركت أو مخزن تجاري يطوّر خطة لمضاعفة زبائنه. هذا تفكير إبداعي.

إيجاد طرق لتبسيط حفظ الملفات؛ جعل الموظفين حقيقة يحبون عملهم – كل هذه نماذج من التفكير الإبداعي اليومي العملي.

التفكير الإبداعي يعني إيجاد طرق جديدة متطورة لعمل أي شيء. المكافأة إلى كل أنواع النجاح –في البيت، في العمل، في المجتمع – يعتمد على إيجاد طرق لعمل الأشياء بأسلوب أفضل وأحسن.

ماذا نستطيع أن نعمل لتطوير وتقوية مقدرتنا على التفكير الإبداعي:

١. إعتقد أنه يمكن إنجاز العمل.

هنا حقيقة أساسية هي: لعمل أي شيء، يجب أن تعتقد أولاً أنه يمكن عمله. اعتقاد أن شيئا يمكن عمله يجعل العقل يتحرك لعمله.

عندما تعتقد (تؤمن)، عقلك يجد طرق للعمل.

عندما تعتقد أن شيئاً غير ممكن، يقوم عقلك بالعمل لأجلك ليبرهن لماذا. لكن عندما تعتقد، حقيقة (تؤمن) أنه يمكن عمل شيء، يبدأ عقلك بالعمل لأجلك ويساعدك على إيجاد الطرق لعمله. الاعتقاد أن شيئاً يمكن عمله يمهد الطريق للحلول الإبداعية. إن الاعتقاد أن شيئاً لا يمكن عمله تفكير مدمّر. هذه النقطة تنطبق على كل الحالات، الكبيرة والصغيرة.

القادة السياسيون الذين لا يعتقدون بإخلاص أنه يمكن تحقيق سلام عالمي دائم سيفشلون في تحقيقه لأن عقولهم مغلقة عن الطرق الإبداعية للحصول على السلام.

الاقتصاديون الذين يعتقدون أنه لا محالة من حدوث ركود في الأعمال، لن يطوروا طرق إبداعية للتغلب على دورة الأعمال.

كذلك يمكنك أن تجد طرق إلى ودّ شخص ما إذا اعتقدت أنه يمكنك.

يمكنك أن تجد طريقة لشراء ذلك المنزل الجديد الأكبر إذا اعتقدت أنه يمكنك.

الاعتقاد (الإيمان) يطلق قوى إبداعية. عدم الاعتقاد أو عدم الإيمان يضع البريك (الكابح) على التفكير الإبداعي. اعتقد وسوف تبدأ التفكير البناء.

سيخلق عقلك طريقة للعمل إذا تركته يفكر.

قبل سنتين طلب شاب من أحد المرشدين أن يساعده في إيجاد عمل يضمن له مستقبل أفضل. كان هذا الشاب موظف في قسم الإئتمان في شركة بريدية، حيث شعر أنه لا يتقدم ولا يتطور في عمله بالمرّة. تحدث معه المرشد عن سجله الماضي وما يرغب في عمله. بعد معرفة شيئاً عنه، قال له المرشد، "إني معجب كثيراً برغبتك في صعود سلَم العمل لوظيفة أفضل وأكثر مسؤولية. لكن البدء في الوظيفة التي تريد يتطلب اليوم شهادة اختصاص. هل أقترح عليك أن تلتحق بصفوف مسائية للحصول على الشهادة الضرورية، وإني متأكد أنك ستجد العمل الذي تريده — ومع الشركة التي تريد العمل لها.

الشهر الماضي نجح في امتحانه النهائي وبدأ العمل كمتدرب إداري لشركة كبيرة. كان عمره خمسة وعشرين سنة متزوج وله طفلين، لقد أقنع نفسه أنه يمكنه إيجاد الوقت للدراسة بنجاح، وقد تم له ذلك، حيث توجد إرادة توجد طريقة.

اعتقد أنه يمكن العمل وستعمله.

هذا أساس للفكر المبدع. إليك افتراضين لمساعدتك تطوير قوة إبداعية من خلال الاعتقاد:

١. احذف كلمة غير ممكن من تفكيرك ومن كلامك. غير ممكن هي كلمة الفاشل. التفكير "إنه غير ممكن" يؤدي إلى تفاعل متسلسل من أفكار أخرى ليرهن أنك على صواب.

٢. فكر بشيء خاص كنت تريد عمله وشعرت أنك لا تستطيع. الآن، اكتب قائمة من الأسباب في أنك تستطيع عمله. كثيراً ما نشلّ ونقهر رغباتنا ببساطة لأننا نركّز على لماذا لا نستطيع مع أن الشيء الوحيد ذو قيمة لتركيزنا الفكري هو لماذا نستطيع.

إن الناس العاديين دائماً يستنكرون التغيير والتطور. كثيرون كانوا ضد السيارة بحجة أن الطبيعة تريدنا أن نمشي، أو نستعمل الحصان. الطائرة بدت شيئاً عنيفاً للكثيرين. وقد قالوا أن الإنسان ليس له "الحق" أن يدخل المنطقة المحجوزة للطيور. وكثيرون يقولون أن ليس للإنسان عمل في الفضاء.

في محاضرة له في جامعة تكساس، قال لنا خبير الصواريخ الدكتور فون براون: "الإنسان ينتمي إلى المكان الذي يريد الذهاب إليه." وفي حديث له في جامعة كولورادو قال الدكتور كروفورد غرينولت رئيس أحد أكبر مؤسسات الأعمال: "هناك طرق عديدة لإنجاز عمل جيد — عدة طرق بالحقيقة كعدد الرجال الذين يُعطى لهم العمل."

بالحقيقة، ليس هناك طريقة جيدة واحدة لعمل أي شيء — ليس هناك طريقة واحدة هي الأفضل لتزيين غرفة، أو زرع حديقة، أو إنجاز بيع، أو تربية ولد، أو طبخ وصفة طعام. هناك عدة طرق جيدة بعدد العقول المبدعة.

لا شيء ينمو في الثلج. إذا مكنّا التفكير التقليدي من تجميد عقولنا، لن تستطيع الأفكار الجديدة من النمو.

التفكير التقليدي هو العدو الأول للذاتية الفردية للشخص المحب والمهتم ببرنامج نجاح الإبداع الشخصي. التفكير التقليدي يجمّد عقلك، ويسد تقدمك، ويمنعك من تطوير قوة الإبداع.

بعض الطرق لمحاربة التفكير التقليدي:

- كن قابلاً للأفكار الإيجابية ورحّب بها. أبعد ودمّر صادات الأفكار مثل "لن تنجح،" "لن تعمل،" "إنها عديمة الفائدة،" و "إنها طريقة غبية."
- كن شخصاً مجرّب. إكسر الروتين الثابت، عرّض نفسك لمطاعم جديدة، كتب جديدة، مسارح جديدة، أصدقاء جدد، خذ طريق جديد مختلف نهاية هذا الأسبوع.

- إذا كان عملك في التوزيع، نمي حباً للإنتاج، للتطوير، أو أي فرع من العمل. هذا يعطيك توسيعاً في الإدراك ويؤهلك لمسؤولية أكبر.
- كن تقدمياً، ليس رجعياً. ليس "تلك هي الطريقة التي عملناها حيث كنا نعمل لذا يجب أن نعملها بنفس الطريقة،" ليكن تفكيرك "كيف نستطيع عملها أفضل مما كنا نعملها سابقاً؟" لا تكن متخلف التفكير بل متطوراً ومتقدماً في التفكير.

الناس الناجحين يحبون العمل الناجح، عش بهذا السؤال: "كيف يمكن أن أحسن نوعية إنجازي؟ كيف أستطيع أن أعمل بشكل أفضل؟"

الإتقان المطلق في كل المجالات والتفكير الإنساني من صناعة الصواريخ إلى تربية الأولاد، غير ممكن. هذا يعني وجود مساحات واسعة عديدة للتحسين والتطور. الناس الناجحين يعرفون هذا وهم دائماً يبحثون عن طريقة أفضل. لاحظ: الشخص الناجح لا يسأل، "هل أستطيع عمل هذا أفضل؟" إنه يعرف أنه يستطيع. لذلك يجعل السؤال، "كيف أستطيع عمله بصورة أفضل؟"

يقول أحد رجال الأعمال الشباب الذي تمكّن من فتح مخزن رابع خلال أربع سنوات من بدء عمله بمبلغ متواضع من النقود مع وجود منافسة كبيرة في نفس حقل العمل، وحيث يبدو أن أكثر التجار يكافحون للنجاح في إدارة مخزن واحد:

"طبعاً، عملت بجد، لكن فقط القيام باكراً والعمل متأخراً غير مسؤول عن إدارة المخازن التجارية الأربع بنجاح. معظم الأشخاص في نفس النوع من العمل يعملون بجد. الشيء الرئيسي الذي أعتبره أساس نجاحي هو برنامج أسبوعي للتطوير "خاص بي."

"إنها خطة للمساعدة في إنجاز عمل أفضل أسبوعياً بعد أسبوع." "للمحافظة على تفكيري بالطريق الصحيح، قسّمت عملي إلى عناصر أربع: الزبائن، الموظفين؛ البضاعة والترويج. خلال الأسبوع اكتب ملاحظات وأفكار في كيف يمكنني تحسين العمل.

"ثم كل مساء اثنين أقوم بمراجعة الأفكار التي كتبتها، وأتصور كيف يمكن وضع الأفكار الجيدة واستعملها في العمل.

"خلال ثلاثة ساعات أقوم بالنظر إلى عملي وأقول لنفسي، "ماذا يمكن عمله لجذب عملاء جدد؟ وكيف أستطيع تنمية زبائن مخلصين؟"

وقد ذكر هذا الشاب عدة ابتكارات بسيطة جعلت مخازنه التجارية ناجحة: مثل الطريقة التي يرتّب بها البضاعة في مخازنه، وأسلوبه في تقديم اقتراحات للبيع للزبائن.

"المسألة الهامة ليست ما تعرفه عند بدء العمل. بل ما تتعلمه وتستعمله بعد فتح محلك للعمل."

النجاح الكبير يدعو دائماً إلى أشخاص يضعون مقاييس أعلى لأنفسهم وللآخرين، أشخاص يبحثون عن طرق لزيادة الكفاءة والفاعلية، لزيادة الإنتاج بأقل التكاليف، والإنتاج الأكثر بأقل جهد. النجاح الباهر محجوز للشخص الذي يسعى للعمل الأفضل. فكِّر وتمعّن في شعار جنرال الكتريك: التقدم هو أهم إنتاجنا.

لماذا لا تجعل التقدم والتطور أهم إنتاجك؟

إن فلسفة أستطيع أن أعمل أفضل تعمل كالسحر. عندما تسأل نفسك، "كيف أستطيع أن أعمل أفضل؟" فإن طاقتك الخلاقة تفتح طرق لعمل أشياء أفضل.

كل صباح قبل بدء العمل، كرّس عشرة دقائق للتفكير "كيف أعمل بطريقة أفضل اليوم؟" "ماذا أستطيع عمله لتشجيع الموظفين؟" "ما هي الخدمة الخاصة التي أقدمها للزبائن؟" "كيف أستطيع زيادة كفاءتي الشخصية؟"

إن الطاقة والمقدرة حالة عقلية. كم نستطيع أن نعمل يعتمد على كم نفكر أننا نستطيع أن نعمل، عندما تعتقد حقاً أنك تستطيع العمل أكثر، فإن عقلك يفكر

بإبداع ويدلك على الطريق عندما تسأل نفسك، ماذا أستطيع أن أفعل لزيادة الإنتاج أو لزيادة المبيعات أو الربح؟" فإن عقلك يدلك بصورة خلاقة كيف تستطيع.

للوصول إلى قرارات إبداعية، المواد الخام هي آراء واقتراحات الآخرين. بالطبع لا تتوقع أن يعطيك الآخرون حلولاً جاهزة. ذلك ليس هو السبب الرئيسي للسؤال والاستماع. آراء الآخرين تساعد على إشغال وتحفيز أفكارك، وذلك يؤدي إلى جعل عقلك أكثر إبداعاً.

الأعمال الناجحة تستثمر كميات كبيرة من البحث الاستهلاكي. القائمون على تلك الأعمال يسألون الناس عن المذاق، نوعية وحجم وشكل المنتج. الاستماع إلى الناس يعطي أفكاراً محددة تجعل المنتج أكثر مبيعاً. كما يقترح إلى الصانع ماذا يجب أن يقول للمستهلك عن المنتج في دعايته. إن أسلوب إنتاج منتج ناجح هو الحصول على أكثر ما يمكن من الآراء، استمع إلى الناس الذين سيشترون المنتج، ثم صمم المنتج وأسلوب تسويقه بحيث يفرح هؤلاء الناس.

في أحد المكاتب التجارية علّقت هذه الإشارة التي تقول، "لتبيع جون براون ما يشتريه جون براون، يجب أن ترى الأشياء من خلال عيني جون براون." والطريقة لمشاركة جون براون هو أن تستمع لما يقوله جون براون.

آذانك هي صمام ما يدخل إليك: إنها تغذي عقلك مواد خام يمكن تغييرها إلى قوة مبدعة خلاقة. إننا لا نتعلم شيئاً من أقوالنا. لكن ليس يوجد حد لما يمكن تعلمه من السؤال والاستماع للآخرين.

جرّب البرنامج التالي من ثلاث نقط لتقوي إبداعك من خلال السؤال والاستماع.

١. شجع الآخرين على الكلام. في المحادثات الشخصية أو عند وجود جماعة، إجذب الأشخاص ذوي الحافز القليل للكلام للمشاركة في الحديث بمثل قولك: "أخبرني عن تجربتك..." أو "ماذا تفكر يجب عمله بالنسبة..؟" أو "ماذا تعتقد

أن تكون النقطة الرئيسية؟" شجع الآخرين على الكلام وسوف تربح نجاحاً مزدوجاً، عقلك يمتص مواد خام يمكنك استعمالها لإنتاج أفكار إبداعية خلاقة وستربح أصدقاء جدد. ليس من طريقة أكيدة لجذب محبة الناس لك أفضل من تشجيعهم للحديث معك.

٢. جرّب صحة آرائك الخاصة بإدلائها بشكل أسئلة. دع الآخرين يساعدوك بتحسين وتلميع آرائك وأفكارك. استعمل تعبير ما رأيك بهذا الاقتراح. لا تكن متصلباً في رأيك. قم ببحث غير رسمي أولاً. اعرف كيف يستجيب زميلك لأفكارك وآرائك. إذا فعلت هذا الأرجح أنك ستنتهي بأفكار أفضل.

٣. ركّز على ما يقول الشخص الآخر. الاستماع هو أكثر من جعل فمك مغلق. الاستماع معناه جعل ما تسمعه يدخل ويخترق عقلك. غالباً ما يتظاهر الناس أنهم يستمعون بينما هم في الحقيقة لا يستمعون أبداً. إنهم فقط ينتظرون الشخص الآخر أن يتوقف لفترة عن الكلام حيث يمكنهم أن يبدءوا حديثهم. ركّز على ما يقول الشخص الآخر. قيّم أقواله. هكذا يمكنك جمع الطعام لعقلك.

تذكر أن العقل الذي يتغذى فقط على نفسه يصبح حالاً ناقصاً للتغذية، ضعيفاً وغير قادر على التفكير المتقدم المبدع. إن التنبه والتحفز من الآخرين طعام فاخر. الأفكار هي ثمار فكرك. لكن يجب تثبيتها ووضعها موضع التنفيذ والعمل لتعطي قيمة.

قليل من الأفكار يعطي ثماراً. إذا لم نكن منتبهين وحريصين فإن الأشخاص السلبيين في تفكيرهم سوف يتلقوا أغلب الأفكار. الأفكار تحتاج إلى معاملة خاصة من بدء مولدها وحتى تتحوّل إلى طرق عملية لعمل وإنتاج الأشياء الأفضل.

استعمل الطرق التالية لتثبيت وتطوير أفكارك:

- لا تدع الأفكار تهرب. اكتبها. يومياً العديد من الأفكار تولد ثم تموت بسرعة لأنها

لم تكتب على الورق. الذاكرة خادم ضعيف عندما يتطلب الأمر حفظ وتنمية الأفكار الجديدة. احمل معك دفتر ملاحظات أو كروت صغيرة. وعندما تحصل على فكرة، اكتبها. الأشخاص ذوي العقول المبدعة يعرفون أن الأفكار الجيدة قد تظهر فجأة في أي وقت وأي مكان. لا تجعل تلك الأفكار تهرب فتتلف ثمار تفكيرك.

- راجع أفكارك. ضعها في ملف خاص. إبني ملف من الأفكار وافحص مخزنك من الأفكار باستمرار. بعض الأفكار لأسباب جيدة ليست لها قيمة أبداً. تخلص منها. لكن مادامت فكرة يرجى لها فائدة احتفظ بها.
- إزرع وسمّد فكرتك. دعها تنمو. فكّر فيها. اربط فكرتك بأفكار تناسبها. إقرأ أي شيء تستطيع أن تجده مناسب بأي طريقة لفكرتك. تحرى جميع الزوايا. ثم عندما ينضج الوقت ضع فكرتك تعمل لك، لعملك، لمستقبلك.

هل تريد أن تكسب وتربح؟ خذ اتجاه الخدمة أولاً:

الرغبة في كسب المال وجمع الثروة طبيعية. المال أو النقود قوة لإعطاء نفسك وعائلتك الحياة التي يستحقونها. المال قوة لمساعدة الغير محظوظين. المال إحدى الوسائل للعيش حياة كاملة. في إحدى المناسبات انتقد الوزير رسل هـ. كونوين مؤلف كتاب "فدادين من الماس" وذلك لحثّه الناس الحصول على المال قال: "المال طبع كتابكم المقدس؛ المال يبني كنائسكم؛ المال يرسل مبشريكم؛ المال يدفع إلى وعّاظكم، ولن يكون لديكم كثير من أي شيء إذا لم تدفعوا المال مقابله."

الشخص الذي يقول إنه يحتقر المال ويفضل الفقر يقاسي من عقدة الذنب أو شعوراً بعدم الأهلية. إنه مثل الولد الذي يشعر بعدم استطاعته الحصول على الدرجة في المدرسة أو مع فريق كرة القدم، فهو يتظاهر بأنه لا يريد الوصول إلى القمة أو لعب كرة القدم.

المال أو النقود إذن غاية مرغوبة. ما يحير بالنسبة للمال الاتجاه الخلفي للناس في محاولة كسبه. في كل مكان ترى أناس باتجاه ذهني سلبي يضعون "النقود أولاً" لكن نفس هؤلاء الناس الذين اتجاههم المال والنقود أولاً يصبحون بوعي ذهني للمال بحيث ينسون أن المال لا يمكن حصده إلا إذا زرعوا المال الذي ينمي المال.

أن بذرة النقود أو المال هي الخدمة. ذلك هو لماذا يجب "ضع الخدمة أولاً" هي الحالة التي تخلق الثروة. ضع الخدمة أولاً والمال يعتني بنفسه.

إن البائع الذي يعطي خدمة تامة إلى زبون لن يكون لديه أي خوف من خسارته.

إليك قاعدة بسيطة لكن قوية تساعدك على تنمية وتطوير توجّه ضع الخدمة أولاً: دائماً أعطي الناس أكثر مما يتوقعون الحصول عليه.

كل شيء إضافي بسيط تعمله للآخرين هو بذرة لكسب المال والثروة. التطوع للعمل متأخراً بعد انتهاء الدوام لإخراج القسم من أزمة ضيقة هو بذرة لكسب المال؛ إعطاء الزبائن خدمة هو بذرة للمال لأن ذلك يجعل الزبائن يعودون؛ تقديم فكرة جديدة تزيد الأداء والعمل هو بذرة لكسب المال.

إقضي بعض الوقت كل يوم تجاوب على هذا السؤال: "كيف أستطيع إعطاء أكثر مما يتوقع مني؟" ثم طبّق الأجوبة.

ضع الخدمة أولاً والنقود تهتم بنفسها.

- **فكر تفكيراً سليماً نحو الناس-**

من القواعد الأساسية لكسب النجاح التي يجب تذكرها: **النجاح يعتمد على دعم الناس الآخرين.** العائق أو الحاجز الوحيد بينك وبما تريد أن تكون، هو عدم دعم الآخرين.

انظر للأمر بهذه الطريقة: المدير التنفيذي يعتمد على الناس لتنفيذ تعليماته. إذا لم يفعلوا، فإن المدير الإداري سوف يطرد المدير التنفيذي وليس الموظفين. البائع يعتمد على الناس لشراء إنتاجه. إذا لم يشتروا، فالبائع يفشل في عمله. كذلك الطالب في الجامعة يعتمد على الأساتذة لتطبيق برنامجه التعليمي؛ السياسي يعتمد على الناخبين لإنتخابه؛ الكاتب يعتمد على الناس لقراءة ما يكتب.

الآن حان الوقت لتسأل، "على فرض أنني أعتمد على الآخرين لتحقيق النجاح الذي أريد، لكن ماذا يجب أن أفعل لجعل هؤلاء الناس يدعمونني ويقبلوا قيادتي؟"

الجواب في جملة واحدة، فكر تفكيرا سليما نحو الناس، فكر تفكيراً سليماً نحو الناس وسوف يرغبون ويدعموك ويسندوك ويأيدوك.

في حالة النظر في إيجاد أو اعتبار الشخص ليشغل منصباً هاماً، يعتبر عاملين ينظر فيهما: خلفية الشخص الفنية التي تظهر من خلال تدريبه وخبرته؛ وثانياً شخصيته، مقدرته للتوافق مع الناس.

يبدو أنه في تسعة حالات من عشرة عامل المحبة والود هو أول ما يذكر. في حالات كثيرة عامل "المحبّة" يعطي ثقلاً أكبر بكثير من العامل الفني.

نحن نرفع إلى مستوى أعلى بواسطة الأشخاص الذين يعرفونا بأنا أشخاص محبوبين ودودين.كل صديق تصنعه يرفعك خطوة أعلى. وبكونك محبوب يجعلك أخف للحمل عالياً.

خطة يتبعها الناجحون لمحبة الناس:

- تعلم تذكر الأسماء.
- كن شخصاً مريحاً بحيث لا يكون هناك ضيق أو ضغط من الوجود معك.
- اكتسب صفة السلوك المريح المسترخي حتى لا تزعجك الأشياء.
- لا تكن أنانياً. احترس من الانطباع أنك تعرف كل شيء.

- ازرع صفة أن تكون شخص الوجود معه ممتعاً ومفيداً بحيث يكتسب الناس شيئاً ذو قيمة بمعاشرتك.
- اعمل على إبعاد العناصر المخدشة من شخصيتك، حتى تلك التي أنت غير واعٍ بها.
- حاول بإخلاص شفاء أي سوء فهم مترسب لديك.
- تدرب على محبّة الناس حتى تستطيع ممارسة ذلك بطريقة طبيعية.
- لا تضيع فرصة قول كلمة تهنئة لأي إنجاز، أو تبدي تعاطفاً في الحزن أو خيبة الأمل.
- أعطي قوة روحية للناس. وسوف يعطون محبة خالصة لك.

كبار الشخصيات من السياسيين، قادة الصناعة، الفنانين، العلماء، أشخاص ودودين، يختصون في كونهم محبوبين.

لكن لا تحاول شراء الصداقة، إنها ليست للبيع. إعطاء الهدايا ممارسة جيدة رائعة إذا كانت الهدية مدعمة بإخلاص حقيقي، محبة في العطاء ومحبة للشخص الذي تعطى له الهدية. لكن بغير الإخلاص الحقيقي، تعتبر الهدية غالباً ليست أكثر من رشوة.

لا يمكن شراء الصداقة. إذا حاولنا، نخسر بطريقين:

١. نضيّع المال.

٢. نخلق حالة من الاحتقار.

خذ المبادرة في خلق الصداقات — القادة دائماً يفعلون ذلك. من السهل والطبيعي أن نقول لأنفسنا، "دعه يقوم بالحركة الأولى." "دعهم يهاتفونا أولاً." "دعها تتكلم أولاً."

من السهل أيضاً تجاهل الناس الآخرين. نعم، من السهل وطبيعي، لكن ليس تفكيراً سليماً نحو الناس بأن تتجاهلهم. إذا اتبعت أسلوب أو قاعدة جعل الشخص الآخر يبني الأساس للصداقة، ربما لن يكون لديك أصدقاء عديدين.

في الحقيقة إنها علاقة قيادة حقيقية أن تقوم بالخطوة الأولى في معرفة الناس. في المرة القادمة عندما تكون وسط جماعة من الناس لاحظ شيء مهم: أهم شخص موجود هو الشخص الأكثر نشاطاً في تقديم نفسه.

دائماً إنه الشخص المهم الذي يتقدم إليك، يقدم يده، ويقول، "مرحباً، اسمي جاك وليمز." تمعّن في هذه الملاحظة للحظة، وسوف تكتشف السبب في كون ذلك الشخص مهم لأنه يأخذ المبادرة في بناء الصداقات.

التفكير بصورة سليمة إيجابية نحو الناس. كما يقول أحد الخبراء، "ربما لست مهماً جداً للشخص الآخر، لكنه مهم بالنسبة لي. لذلك يجب علي أن أعرفه."

عندما تعمل إشارة سارة إلى غريب، فإنك تجعله يشعر بتحسّن درجة واحدة. هذا يجعلك تشعر بتحسّن ويساعدك على الاسترخاء.

إليك ست طرق لكسب الأصدقاء بممارسة قليل من المبادرة:

١. قدّم نفسك للآخرين في كل فرصة ممكنة – في الحفلات، في الاجتماعات، في الطائرة، في العمل، وفي كل مكان.

٢. تأكد أن يعرف الشخص الآخر اسمك بوضوح.

٣. تأكد أن تلفظ اسم الشخص الآخر بالطريقة التي يلفظها.

٤. اكتب اسم الشخص الآخر، وكن متأكداً تهجأته بصورة صحيحة؛ الناس يهتمون كثيراً بتهجأة أسمائهم بطريقة صحيحة. إذا أمكن، خذ عنوان الشخص ورقم تلفونه، أيضا.

٥. أرسل ملاحظة شخصية أو تكلم تلفونياً للأصدقاء الجدد الذين تشعر أنك تريد معرفتهم أفضل.

٦. قل أشياء سارة للغرباء. هذا يعطي دفئاً لك.

خذ المبادرة. كن مثل الناجحين. لا تتردد في مقابلة الناس. ولا تكن خجولاً هياباً. لا تكن خائفاً بحيث تكون غير عادي. اعرف من هو الشخص الآخر وتأكد أنه يعرف من أنت.

إليك بعض الاقتراحات التي تساعدك على السلوك السليم:

- أدرك الحقيقة أن الشخص الآخر له الحق في أن يكون مختلفاً. لا تكره أبداً الناس لأن عاداتهم مختلفة عن عاداتك، أو لأنهم يفضلون ملابس مختلفة، ديانة، أحزاب سياسية، أو سيارات مختلفة. ليس عليك أن توافق على ما يفعله رجل آخر، لكن يجب أن لا تكرهه لذلك العمل.
- لا تكن مصلحاً ضع قليلا على مقولة "عش ودع غيرك يعيش" أكثر الناس يكرهون أن يقال لهم "أنكم مخطئون." لك الحق في رأيك، لكن أحياناً من الأفضل أن تحتفظ برأيك لنفسك.

لاحظ هذه الحقيقة: ليس هناك شخص كامل الطيبة وليس هناك شخص سيء كلياً. الشخص الكامل لا وجود له.

إذا تركنا تفكيرنا بدون انضباط وسيطرة، سنجد الكثير مما نكرهه في كل إنسان تقريباً. كلن إذا فكرنا بطريقة سليمة نحو الناس سنجد كثير من الصفات التي نحبها ونعجب بها.

أنظر إلى عقلك كمحطة إذاعة. هذه المحطة ترسل لك رسائل على قناتين قويتين. قنال م (موجبة) وقناة س (سالبة). كلما بقيت فاتحا على أي من المحطتين الموجبة أو السالبة، تصبح أكثر اهتماما بما تذيعه تلك المحطة. هذا

صحيح لأن أي فكر موجب أو سالب، ينشر سلسلة كاملة من التفاعل من الأفكار المشابهة.

الأفكار تولد أو تنتج أفكاراً مشابهة. هناك خطر حقيقي إذا استمعت إلى تعليقات سالبة حول شخص آخر، سوف تصبح أنت أيضاً سلبياً نحو ذلك الشخص.

هناك طريقين لمنع الآخرين من تحويلنا من المحطة الموجبة إلى المحطة السالبة. إحدى الطرق هي أن تحوّل المواضيع بسرعة وهدوء ما أمكن مع بعض الملاحظة مثل: "عفواً، عمرو، بينما أفكر في الأمر، كنت أقصد أن أسألك...." طريقة أخرى هي أن تعذر نفسك بآسف عمرو، أنا متأخر الآن..." أو "لدي موعد هام يجب أن أحفظه. سوف تعذرني؟"

أوعد نفسك بقوة. ارفض أن تدع الآخرين يحيّزوا أفكارك. أبق متناغماً وفاتحاً محطة م (الموجبة).

عندما تسيطر على أسلوب التفكير فقط بأفكار خيرة إيجابية نحو الناس، النجاح الكبير أكيد لك.

يقول أحد التجار الكبار. "إني أعامل الزبائن كأنهم ضيوف في بيتي." أعطي معاملة من الدرجة الأولى إلى موظفيك وسوف تنال تعاوناً من الدرجة الأولى، وإنتاجاً من الدرجة الأولى. فكر تفكيراً إيجابياً من الدرجة الأولى إلى كل من حولك وسوف تنال نتائج من الدرجة الأولى.

مارس عادة تنفيذ الأفكار بالعمل على تحقيقها

يبدو أن هناك العديد من المؤهلين في الحقول المختلفة من المهن والأعمال، لكن المادة الوحيدة المفقودة لتحقيق النجاح هي المقدرة على فعل وإنجاز الأشياء، وإعطاء نتائج ملموسة.

الأفكار الممتازة ليست كفاية. وإن فكرة متوسطة لا بأس بها يجري تنفيذها. وتطويرها، هي مائة بالمائة أفضل من فكرة رائعة تموت لأنها لا تتبع أو يجري تنفيذها.

لقد كان التاجر الذاتي المقدرة العصامي، جون واناميكر، غالباً ما يقول، "لا يأتي شيء بمجرّد التفكير فيه."

عندما تدرس الناس الناجحين والمتوسطي الحال – فإنك وإياهم تنتمون إلى فريقين. الناجحون الذين ندعوهم "الفعّالون". المتوسطين فقط، العاديين، الغير ناجحين السلبيين. تدعوهم "السلبيون.".

بإمكاننا أن نكتشف مبدأ للنجاح بدراسة كلا الفريقين، النشيط هو الفعّال. إنه يقوم بالفعل، ينجز الأشياء،. يتبع الأفكار والخطط. السيد السلبي غير فعّال. إنه يؤجل عمل الأشياء إلى أن يبرهن أنه يجب ألا أو لا يستطيع فعلها أو لأن الوقت متأخر جداً للعمل.

الفرق بين السيد فعّال والسيد سلبي يظهر في طرق بسيطة عديدة. السيد فعّال "يخطط لرحلة. يقوم بهذه الرحلة. السيد "سلبي" يخطط لرحلة. لكنه يؤجلها "للسنة القادمة." السيد "فعال" يشعر أنه يجب أن يرسل ملاحظة إلى

شخص يعرفه لتهنئته على إنجاز قام به. إنه يكتب الملاحظة ويرسلها. وبنفس الظروف، السيد "سلبي" يجد سبب جيد لتأجيل كتابة الملاحظة ولن تكتب أبداً.

الفرق يظهر أيضاً في الأشياء الكبيرة. السيد "فعّال" يريد أن يقوم بالعمل لنفسه. إنه يفعل. السيد "سلبي" يريد أن يقوم بالعمل لنفسه، لكنه اكتشف في لحظة من الزمن سبب جيد أنه من الأفضل أن لا يفعل ذلك.

السيد "فعّال"، عمره ٤٠ سنة، يقرر أخذ فرع جديد من المشغل. إنه يقوم بذلك. نفس الفكرة تحصل للسيد "سلبي"، لكنه يجادل نفسه بعدم عمل أي شيء.

السيد "فعّال" يعمل. السيد "سلبي" سوف يعمل، لكنه لن يفعل شيئاً.

كل منا يريد أن يكون فعّال منجزاً للأشياء. لذلك علينا أن نمارس عادة النشاط والعمل وإنجاز الأشياء.

العديد من السلبيين أصبحوا بهذه الطريقة لأنهم أصروا على الانتظار حتى يكون كل شيء ١٠٠ بالمئة مناسب قبل أن يبدأوا العمل. الكمال مرغوب جداً. لكن ليس من شيء صنعه الإنسان أو صممه، يمكن أن يكون كاملاً بشكل تام. لذلك لأن ننتظر حتى تصبح الظروف أو الأحوال كاملة هو أن تنظر إلى الأبد.

إن اختبار الشخص الناجح ليس المقدرة على إزالة جميع المشاكل قبل حدوثها، بل مقابلة وحل الصعوبات والمشاكل عندما تحدث. يجب علينا أن نعمل تسوية ووفاقاً ذكياً مع الكمال لأن لا ننتظر للأبد قبل بدء العمل. لازالت نصيحة جيدة أن نعبر القناطر عندما تصل إليها.

إليك شيئين لتعملهما لتجنب الخطأ المكلف من جرّاء الانتظار حتى تصبح الأحوال كاملة قبل بدء العمل:

١ . توقع مواقع وصعوبات في المستقبل. كل مجازفة لها مخاطر، مشاكل، وعدم اليقين والتحقيق.

٢ . قابل المشاكل والموانع عندما تنشأ. إن مقياس الشخص الناجح ليس المقدرة على إزالة كل المشاكل قبل أن يبدأ العمل، لكن بالأحرى المقدرة على إيجاد الحلول للصعاب عندما يواجهها . في الأعمال، الزواج، أو في أي نشاط، اقطع القناطر عندما نصل إليها . فلا يمكننا شراء بوليصة تأمين ضد كل المشاكل.

الأفكار لاشك مهمة. يجب أن يكون لدينا أفكار للإبداع وتطور الأشياء. النجاح يتجنب الرجل الذي تنقصه الأفكار. الأفكار نفسها ليست كافية. تلك الفكرة لتطوير وزيادة العمل، لتبسيط أسلوب العمل هي ذات قيمة فقط عندما تمارس وتطبق.

يوميا آلاف الأشخاص يدفنون أفكار جيدة وذلك لأنهم خائفون أن يعملوا بها . وبعد مدة، فإن أشباح تلك الأفكار ترجع لتسكن فيهم وتلازمهم.

تذكر النقطتين التاليتين:

- أعطي أفكارك قيمة بالعمل عليها وتنفيذها . مهما كانت الفكرة، إذا لم تعمل شيئا بها، لن تربح شيئاً .
- إعمل ونفذ أفكارك، واكسب راحة وهدوء البال.

يومياً تسمع شخصاً يقول شيئاً مثل: "لو أني قمت بالعمل منذ سنة ١٩٩٢، لكان وضعي ممتازاً الآن." أو، كان لدي حدّس أن العمل سيتم هكذا . ليتني كنت عملت شيئاً حوله." الفكرة الجيدة إذا لم تُتبع تؤدي إلى ألم نفسي هائل. لكن الفكرة الجيدة التي تتبع وتنفذ تؤدي إلى رضاء عقلي هائل.

هل لديك فكرة جيدة؟ إذن اعمل شيئاً لتنفيذها .

استعمل العمل لشفاء الخوف وتكسب الثقة. تذكر أن العمل يغذي ويقوي الثقة؛ عدم العمل في كل الأشكال يغذي الخوف. لمحاربة الخوف، إعمل، لزيادة الخوف – انتظر، أجل، لا تعمل.

العديد من الأطباء يعطون دواءً غُفلا ليس ضاراً أو نافعاً بحد ذاته، للأشخاص الذين يصرون على تناول شيء ما لجعلهم ينامون. يبدو للعديد من الناس أن عملية بلع الحبة، حتى ولو كانت بدون مادة علاجية، يجعلهم يشعرون بالراحة والتحسّن.

إن الطريقة الأفضل لمقاومة أي خوف هي العمل والانشغال بشيء ما. إذا كنت تخاف عمل تلك المكالمة الهاتفية، اعملها وسيختفي الخوف. أجلّها وسوف يزداد الخوف أكثر فأكثر. إذا كنت تخاف الذهاب إلى طبيب الأسنان، اذهب، وسوف يختفي قلقك وخوفك. إذا كنت تخاف بحث مشكلة مع مديرك في العمل، ابحثها، وسيختفي قلقك وخوفك.

نمي الثقة. أبعد الخوف بالعمل.

إبدأ آلتك العقلية – ميكانيكياً

الكتابة إبداع، لكن أحد الكتاب المبدعين شرح "سر" طريقته في إنتاج كميات عديدة من المواد الناجحة.

"استعمل فن القوة العقلية، على أن أواجه سطوراً ميتة، ولا أستطيع أن أنتظر للأبد لكي تحركني روحي. يجب أن أحرّك روحي. هذه هي طريقتي في العمل. أجعل نفسي أجلس أمام مكتبي. ثم آخذ قلماً وأبدأ بحركات ميكانيكية في الكتابة. اكتب أي شيء. أحرك أصابعي ويدي، وحالاً أو بعد قليل، بدون وعي، يبدأ عقلي بالسير في الطريق الصحيح.

"بالطبع أحياناً، أجد أفكاراً كأنها تهبط من السماء حينما أكون لا أحاول الكتابة، لكن تلك الأفكار هي مكافأة إضافية. لكن أغلب الأفكار الجيدة تأتي فقط من البدء في العمل."

العمل يجب أن يسبق العمل، هذا قانون في الطبيعة. لا شيء يبدأ نفسه، حتى عشرات الآلات الميكانيكية التي نستعملها يومياً.

استعمل قلماً وورقة

عندما تكتب فكراً على ورقة، كل انتباهك يركّز أوتوماتيكياً على ذلك الفكر. ذلك لأن العقل لا يمكنه أن يفكر فكراً معيناً وفي نفس الوقت يكتب فكراً آخر. وعندما تكتب على ورقة، إنك "تكتب" على عقلك أيضاً. التجربة تبيّن قطعياً أنك تتذكر شيئاً بصورة أطول وأضبط إذا كتبت الفكر على ورقة.

عندما تتقن فن القلم والورقة للتركيز يمكنك أن تفكر في مكان صاخب كله ضجيج أو أي حالة مشتّتة للفكر. عندما تريد التفكير، إبدأ بالكتابة، أو رسم أشكال هندسية. إنها طريقة ممتازة لتحريك روحك.

الطريقة السحرية للنجاح هي ليس سأبدأ غداً أو يوماً ما بل تجب أن تكون، "سأبدأ الآن."

المدراء التنفيذيين يريدون تعليقاً على الأفكار والمواضيع التي تطرح للبحث. الزميل الذي يخبأ نوره تحت شجيرة يضرّ نفسه.

مارس عادة "التكلم"، فكل مرة تتكلم، تقوي نفسك. أبدي أفكارك البناءة.

المبادرة الأولية نوع خاص من العمل. إنها عمل شيء ذو قيمة بدون أن يقال لك إعمل ذلك الشيء. الشخص ذو المبادرة يحصل على دعوة جاهزة للانضمام إلى فريق الدخل العالي في كل أنواع العمل أو المهن.

-كيف تفكر كقائد أو رئيس-

تـذكر أنـك لا تجـذب لمستويات عاليـة مـن النجـاح. لكنـك ترفـع إلى تلـك المستويات بواسطة أولئك الذين يعملون إلى جانبك وأسفل منك.

أن إنجـاز مستوى عـالٍ من النجـاح يتطلب معونـة وتعـاون الآخرين. وهـذا يتطلب قدرة قيادية للآخرين – أي جعلهم يعملوا أشياء لا يعملوها إذا لم يقـادوا ويوجهوا لعملها.

مبادئ أربعة للقيادة:

١ . تبادل عقلياً من الناس الذين تريد أن توثر فيهم.

٢ . فكر: ما هي الطريقة الإنسانية لمعالجة هذا الأمر؟

٣ . فكر بالتقدم، اعتقد بالتقدم، ادفع إلى التقدم.

٤ . خذ وقتك لمداولة الأمر مع نفسك.

إن مبادلة العقول مع النـاس الذين تريد أن تؤثر فيهم هـي طريقـة سـحرية لجعل الآخرين –الأصدقاء، الزملاء، الزبائن، الموظفين- يعملون بالطريقـة التي تريدها.

اشتغل تيد نورمان ككاتب تلفزيوني ومدير لوكالة إعلانات كبيرة. وعندما حـصلت الوكالـة علـى حـساب جديد، صـناعة أحذيـة أولاد، عيّن تيد مـسؤولية تطوير العديد من الدعايات التلفزيونية.

بعـد شـهر تقريبـاً مـن بـدء الحملـة الدعائيـة تـبين أن الدعايـة لم تعطـي أي مـردود لزيـادة "حركـة المنـتج" في المبيـع. الانتبـاه كـان مركـزاً علـى الدعايـة التلفزيونية، حيث أنه في معظم البلدان كان يستعمل الدعاية التلفزيونية.

باستطلاع رأي مشاهدين التلفزيون وجد أن ٤ بالمئة من المشاهدين قالوا إنها دعاية تجارية جيدة.

لكن الـ ٩٦ في المئة الباقي كانوا غير مبالين. والكثير من التعليقات كانت تقول – دعاية ضيّقة. وقال العديد من الآباء والأمهات: "أولادي يحبون مشاهدة أكثر الدعايات التجارية التلفزيونية، لكن عندما تظهر دعاية الأحذية، ينسحب الأولاد من الغرفة." "يظهر لي أن أحدهم يحاول أن يكون ماهراً جداً."

بعد استعراض جميع المقابلات وتحليلها. تبيّن أن الـ ٤ بالمئة الذين أحبوا الدعاية التجارية كانوا أناس مثل تيد في مقدار الدخل، الثقافة، النوعية الاجتماعية، الاهتمامات والمتع. أما الـ ٩٦ بالمئة الباقين كانوا تحديداً من طبقة مختلفة "اجتماعياً واقتصادياً."

إن دعاية تيد التجارية التي كلفت تقريباً ٢٠٠٠ دولار، لم تنجح لأن تيد فكّر فقط باهتماماته الخاصة. لقد جهّز الدعاية التجارية مفكراً بالطريقة التي يشتري شخصياً الأحذية، ليس بالطريقة التي يشتري بها الأغلبية العظمى الأحذية. لقد طوّر دعاية تجارية تسرّه شخصياً، وليس دعاية تجارية تسرّ الأغلبية العظمى من الشعب.

لو وضع تيد نفسه في عقول أغلب الشعب العادي وسأل نفسه: "لو كنت والداً، أي نوع من الدعاية التجارية يجعلني أريد أن أشتري تلك الأحذية؟" "إذا كنت ولداً أي نوع من الدعاية التجارية يجعلني أذهب وأقول لأمي أو أبي أريد تلك الأحذية؟"

لماذا فشلت جوان في بيع التجزئة. جوان فتاة ذكية، مثقفة جيداً، وجذابة في عمر الـ ٢٤. متخرجة حديثاً من الكلية. توظفت كمساعدة في الشراء للملابس الجاهزة بأسعار رخيصة ووسط. جوان لديها طموح، ذكاء، وحماس.

لكن جوان لم تنجح في هذا العمل. بقيت في العمل ثمانية أشهر فقط وتركت العمل.

لقد تبيّن أن جوان كانت تشتري البضاعة التي تحبها شخصياً والتي لم تعجب أو لا يحبها أكثر زبائن مخزن التجزئة. لقد اختارت أزياء من طراز، وألوان، ومواد، وأسعار تحبها شخصياً بدون وضع نفسها في مكان الناس الذين يشترون من المحل الذي تعمل فيه. عندما يقترح عليها أن بعض أنواع الملابس غير مناسبة بالنسبة للمحل، كانت تقول، "سوف يحب الزبائن هذه الأنواع، أنني أحبها، أعتقد أنها ستتحرك وتباع بسرعة."

لقد نشأت جوان في بيت ميسور. لقد ربيت وثقفت على طلب النوعية الجيدة. لم يكن الثمن مهماً بالنسبة لها. جوان لم تكن ترى الملابس من خلال أعين الناس الأقل دخلاً أو متوسطي الدخل، لذلك فإن النصائح التي كانت تختارها لم تكن مناسبة للزبائن.

النقطة المهمة هي: لكي تجعل الآخرين يعملون ما تريدهم أن يعملوا يجب عليك أن ترى الأشياء من خلال عيونهم. عندما تتبادل العقول فإن سر التأثير الفعال على الآخرين يظهر بوضوح.

احتفظ بهذا السؤال في عقلك، "كيف أفكر في هذا إذا غيرت مكاني مع الشخص الآخر؟" إنه يفتح الطريق إلى عمل أكثر نجاحاً.

التفكير في مصلحة الناس الذين نريد أن نؤثر عليهم قاعدة فكرية ممتازة في كل الأحوال.

ضع مبدأ تبادل العقول يعمل لأجلك:

١. اعتبر وضعية وحالة الشخص الآخر. ضع نفسك في مكانه. تذكر مصالحه، دخله، ذكائه، وخلفيته قد تختلف بصورة كبيرة عنك.

٢. الآن إسأل نفسك، "إذا كنت في مكانه أو في حالته، كيف أتصرف في هذه الحالة؟"

٣. ثم قم بالعمل الذي يحرّكك إذا كنت في مكان الشخص الآخر.

فكّر: ما هي الطريقة الإنسانية لأداء هذا العمل؟

يستخدم الناس أساليب مختلفة لحالات القيادة. أحد الأساليب هي أخذ موقف الدكتاتور. الدكتاتور يقوم بجميع القرارات بدون استشارة أولئك المتأثرين بها. إنه يرفض سماع أسئلة التابعين له وتحت سلطته، لأنه في أعماقه ربما أنه يخاف أن يكون المرؤوس على صواب وهذا يسبب له فقدان ماء الوجه.

الدكتاتوريون لا يبقون طويلاً في السلطة. الموظفين قد يتظاهرون بالإخلاص والموالاة لمدة، لكن عدم الراحة يتطور سريعاً. بعض أفضل الموظفين يتركون العمل، وأما الباقين يتجمعون ويتآمرون ضد الدكتاتور المتسلط. النتيجة هي إن المؤسسة تفقد القيام بتأدية العمل بسهولة. مما يضع الدكتاتور في موقف سيء مع رئيسه.

أسلوب ثاني للقيادة هو الوضع الميكانيكي البارد. وهو ممارسة التعليمات وقوانين الكتاب حرفياً. الشخص الذي ينبغ هذا الأسلوب يتعامل مع كل شيء بالضبط كما ورد في الكتاب. أنه لا يعرف أن كل قانون أو سياسة أو خطة هي فقط إرشاد للأحوال العادية: هنا يعامل الرئيس الناس كآلات. وهؤلاء الأشخاص الذين يعملون كالآلات، ينتجون فقط جزء من طاقاتهم.

الجزء الثالث من السلوك هو "الأسلوب الإنساني". هذا الشخص يقول: "أنت مخلوق إنساني، أنت إنسان. إني أحترمك. أنا هنا لمساعدتك بكل طريقة أستطيع."

دع أعمالك تظهر لك أنك تضع اهتمامك بالناس أولاً. أظهر اهتماماً بإنجاز مستخدميك وأتباعك بعيداً عن الوظيفة أو العمل. عامل كل واحد باحترام. ذكر نفسك أن قصد الحياة الأول هو التمتع بها. وكقانون عام، كلما زدت اهتمامك بشخص ما، كلما زاد مقدار إنتاجه وعطائه لك. وإنتاجه هو ما يحملك للأمام إلى مزيد من النجاح.

امدح مرؤوسيك ومن تتولى إدارتهم شخصياً في كل فرصة متاحة. امدحهم لتعاونهم. إمدحهم على كل مجهود إضافي يقدمونه. الثناء والمديح هو الحافز الأكبر الوحيد الذي يمكنك إعطاءه للناس، ولا يكلفك أي شيء.

فكّر بالتقدم والتطور. اعتقد بالتقدم، اسعى إلى التطور والتقدم.

الترقية في جميع الحقول تذهب للأشخاص الذين يعتقدون بالتقدم ويسعون إليه. انضم إلى فريق القيادة. نمي نظرتك التقدمية المتطورة.

إسعى إلى الإصلاح والتحسين في كل شيء تعمله.

فكّر بمستوى عالٍ في كل شيء تعمله.

التصور الخلاق

من القوى التي أودعها الله فينا قوة التصور الخلاق. وهذه القوة لها قوانينها ومبادئها، وإذا عرفت هذه القوانين واستعملتها، بالطريقة الصحيحة، فإنها ستعمل على فائدتك وتعطيك الصحة والسعادة، والنور، والهداية.

هذه المبادئ والقوانين تشمل طاقاتك وقواك، وهي جزء منك ومن حياتك. وليس هناك من خطأ أو ذنب في استعمالها، فهي موهبة ونعمة من الله للإنسان أبدع ما خلق.

الخالق أعطى الإنسان موهبة التصور. ليخلق "بعين العقل" –بمخيلته– أي فكرة أو حادثة أو صورة أي شيء يرى فيه خير وسعادة له ولبيئته.

بعد خلق هذه الصور بالتخيل، يلتقطها عقلنا الباطن ومن ثم تصبح "حقيقية" في حياتنا الإنسانية.

إن فن التصور الخلاق وتحقيق الصور المطلوبة يجري في مستوى العقل الباطن بالإضافة إلى المستوى الفيزيائي للعقل الواعي الظاهر.

– المبدأ الأول للتصور الخلاق الناجح هو أن يقوم الشخص بخلق صورة عقلية واضحة للأشياء والظروف التي يريدها.

وأن إتقان فن التصور الخلاق هو الخطوة الأولى نحو إتقان فن الحياة بجميع وجوهها.

لقد آن الوقت الآن لتستعمل قوتك الميكانيكية الداخلية الخلاقة –قوة عقلك الباطن الطبيعية– بسيطرتك "أنت" وتوليك إدارة الاستعمال الصحيح لهذه القوة الخلاقة.

النجاح في استعمال طاقاتك الخلاقة ومن بينها قوة عقلك الباطن الخلاقة هو أن تعرف وتدرك أن لديك هذه الميكانيكية الخلاقة الموجهة للنجاح والتي هي تحت سيطرتك – وما عليك إلا "التعرف" على كيفية استعمال هذه القوة الخلاقة بصورة صحيحة.

- المبدأ الثاني هو أن يكون ما تريده وترغبه في الحدود الطبيعية المعقولة لإدراكك ولقدراتك. فمثلا إنك لا تطلب ولا تتصور أن تصبح عازف موسيقى معروف وأنت لم تتعلم مبادئ السلم الموسيقي والنوتة الخ. عليك أن تجهز نفسك أولاً بإتباع الطرق المعروفة أولاً من درس وتمرين ثم النظر إلى بلوغ مستوى الموسيقار الشهير إن كان هدفك.

منطقة الممكن

في كتاب لرتشارد إنجالس يتكلم فيه عن مبدأ "الإمكان"، يذكر هذه القصة عن شاب عاش في باريس عدة سنوات:

كانت عائلة هذا الشاب تشتغل في جمع السجاد القديم واستصلاحه وتصليحه ثم بيعه. التقى هذا الشاب برجل أحب أن يساعده في معاشه، حيث أعطاه مخطوطة ليدرسها ويمارس المعرفة المدونة فيها، وهذا ما فعله الشاب.

كانت هذه المخطوطة تشرح "فن التصور الخلاق"، أو الحصول على الأشياء بواسطة الفكر". وبعد دراسة المخطوطة، قرر هذا الشاب اليافع أن يحاول ممارسة فن المخيلة الخلاقة.

وقرر أن ما يريده أولاً بإلحاح من خلال محاولته للتصور هو قطعة من السجاد ليضعها بالقرب من سريره ليحمي قدميه من البرد عندما يستيقظ في الصباح. بدأ يتخيل قطعة السجاد وبعد مدة قصيرة أعطته امرأة قطعة من السجاد.

هـذه المحاولـة ونجاحهـا أقنعتـه بقيمـة وقـوة التـصور، ومـن ثـم داوم علـى ممارستها طيلة حياته. حيث أخذ ينمو ويتطور ويحقق طموحاته ورغباته حتى جمع ثروة كبيرة وأصبح من أكبر تجار السجاد.

قصة أخرى سيدة رأت، في واجهة إحدى المخازن التجارية، قبعة جميلة جداً، وقررت أنها تريدها لنفسها. لكنها لا تستطيع تحمل سعر هذه القبعة بسهولة، لذلك قررت الحصول عليها من خلال قوة التصور الخلاق. ولكي تعطي لنفسها صوراً عقلية صحيحة دخلت إلى المخزن التجاري، ووضعت قبعتها القديمة على طاولة دفع النقود، ووضعت القبعة التي رغبتها على رأسها، وذهبت إلى مرآة لترى كيف يكون شكلها وهي تضع هذه القبعة على رأسها ولكي تتمكن من الحصول على صورة متخيلة صحيحة تماما في عقلها. وعندما انتهت من استعراض القبعة، رجعت إلى طاولة النقود حيث وضعت قبعتها القديمة، وفتشت عن قبعتها القديمة فلم تجدها! وبعد بحثها عنها بفترة نادت أحد الموظفين الذي بدوره أحضر مدير المخزن التجاري حيث وجد أن أحد الموظفين قد باع قبعة السيدة العتيقة! فما كان من المدير المرتبك إلا أن قال للسيدة أنه بإمكانها أن تختار أي قبعة تريدها من المخزن. وهكذا خرجت من المخزن التجاري وعلى رأسها القبعة التي أرادتها وتصورتها!

الشيء المشترك بين القصتين أن رغبة كل من الشاب والسيدة قد تحققت له.

والأمر الثاني الغير ظاهر هو أن الشيء المرغوب كان على قدر استطاعة الشخص العادية المعقولة أو في حدود إمكانياته.

هؤلاء الأشخاص لم يطلبوا سيارة رولز رويس، أو قصراً فاخراً، أو حقائب من الذهب والماس، أو القمر وحوله إطار مذهب.

السبب الأساسي في أن التصور الخلاق لا ينجح غالباً هو أننا نطلب "الغير معقول". وأننا لا نحصل على ما نريد من خلال عمل العقل الباطن الخلاق لأن الله لا يريد لنا هذه الأشياء ولكن لأن هذه الأشياء ليست في حدود المعقول والممكن

لنا في الوقت الحاضر. فهناك قوانين طبيعية وضعها المولى جل شأنه على الإنسان إتباعها لتحقيق شؤون الحياة الإنسانية.

فعلى الإنسان أن يكون مستعداً للشيء الذي يرغبه، وإلا فإن العقل الباطن الخلاق لن يعمل.

لو تصور الشاب الذي يجمع السجاد العتيق المستعمل، بدلا من السجادة، لو تصور وظيفة مدير مخزن تجاري في باريس!

مع العلم أن التصور الخلاق وميكانيكية في عقلنا الباطن حقيقة ويمكنه تلبية رغباتنا وتصوراتنا المتخيلة الواضحة المعقولة. فالشاب لن يحصل على الوظيفة بسهولة، ولو حصل عليها فلن يستطيع الاحتفاظ بها، مهما كانت قوة العقل الباطن والتصور الخلاق. الحقيقة تبقى أن وضع الشاب غير ملائم! ومناسب للوظيفة! لهذا السبب، فإن الوظيفة ليست في حدود سعته وإمكاناته.

السب في عدم حصوله على الوظيفة ليس خطأ من ميكانيكية النجاح الخلاق في عقلنا الباطن، بل نقص في الفهم والإدراك وفي طاعة قوانين ومبادئ المستوى المادي الفيزيائي للحياة على هذه الأرض.

على الشاب أن يكون مستعداً وملائما للوظيفة. وإذا لم يكن ملائماً للوظيفة فلن يستطيع العمل فيها حتى ولو أعطته قوة التصور للعقل الباطن الوظيفة.

فقبل أن يجلب عقله الباطن بطريقته الطبيعية الوظيفة، عليه أن يحضر نفسه لهذه الوظيفة، وربما احتاج هذا الأمر إلى زمن امتد وأخذ كل عمره وحياته بأكملها، حيث أنه لم يبدأ من وقت طفولته بالتعلم والاستعداد لمثل هذه الوظيفة.

يظهر نتيجة للأبحاث والدراسات أن الحالات والظروف يمكن الحصول عليها بإعطاء العقل الباطن كلمات تشير إليها. بينما الأشياء المادية تنال من خلال الصور العقلية.

ويظهر أن الكلام الإنساني بسبب حداثة اختراعه، لا يتعلق بأعماق ذواتنا الباطنة –عقلنا الباطن– بل الكلام له علاقة ويخص عقلنا الواعي الظاهر.

إن لنا مستويين من العقل: العقل الباطن (ما وراء الوعي)، والعقل الواعي الظاهر. وأن عدم معرفة وفهم هذين الجزئيين أو المستويين في العقل هو سبب كثير من المشاكل في عالمنا.

ومن أدرك وفهم بشكل واضح وعميق ما شرح حتى الآن يتبين له الإلهام والتألق والكشف يعني أن مستويي العقل أو جزئية يندمجان ويرتبطان وينفتحان على بعضهما بصورة واضحة واعية.

أن الكلام المنطوق –بالكلمات– هو لغة "العقل الواعي الظاهر" بينما "الشعور" هو لغة العقل الباطن.

الصعوبات تظهر من اختلاف الاتصال بين هذين المستويين من العقل. من عدم مقدرة طرفي العقل أي الجزء الظاهر والجزء الباطن من الاتصال والتحدث لبعضهما. من عدم المقدرة على توصيل الأفكار والرغبات. من عدم المقدرة على إعطاء الأفكار والأوامر لبعضهما.

من خلال فهمك لهذه النقطة الهامة جداً والتي لم تبحث ولم تكشف إلا في النادر في الكتب والأبحاث العميقة – تكون قد دخلت إلى طور ومستوى جديد في حياتك، مستوى تستطيع من خلاله تعلم الاتصال والارتباط بصورة صحيحة مع عقلك الباطن، لكي تعطيه توجيهات إيجابية مطاعة من قبله لتنفيذ أوامرك وتحقيق رغباتك بطريقته الأوتوماتيكية الطبيعية الخلاقة.

ربما أمضيت حياتك تتكلم عما تريد ولا تتمكن كلمة واحدة من النفوذ إلى عقلك الباطن. الكلمات المنطوقة، يجب أن تربط "بالعاطفة" و "بالشعور" حتى تتمكن من السير ودخول العقل الباطن ومن ثم عند استلامه رسالتك هذه، يقوم بطريقته

الأوتوماتيكية الساحرة إلى تنفيذها دون تردد أو نقاش أو سؤال فهذه هي مهمته ووظيفته وقوته الخارقة.

تصور "مكان" داخل عقلك حيث يوجد هناك نوع من السياج"، هذا السياج، أو الحاجز، يفصل كيانك الخارجي (عقلك الظاهر) عن كيانك الباطن (عقلك الباطن)، "أنت" عقلك الظاهر، خارج هذا الحاجز و "أنت" عقلك الباطن داخل هذا الحاجز.

تصور أن الحاجز يعمل كما يلي:

الكلمات تأتي إلى الحاجز –وتصدم الحاجز- تُمتص في الحاجز – ثم تنفذ منه إلى الجهة الثانية، إلى الجزء الباطن بشكل عواطف.

بالعكس تصور الآن أن العواطف آتية من الباطن إلى داخل الحاجز –تضرب به- وتنفذ منه إلى الخارج بشكل كلمات.

هناك شيء شبيه بهذا الحاجز المتخيل لكي يغلق كيانك الباطن عن كيانك الظاهر.

إذا لم يوجد هذا الحاجز فإن أي كلمة بسيطة سوف تثير عواطف هائجة لا يمكن السيطرة عليها، وإذا لم يوجد هذا الحاجز فأي عاطفة بسيطة سوف تثير موجة من الكلمات العاصفة التي تصبح بلا معنى لك ولغيرك.

من الحكمة الإلهية أن يوجد هذا الحاجز المتخيل لأنه يخفف من نقل العقل ويسمح للحياة العادية أنت تمضي بطريقة معتدلة. هذا الحاجز يضبط وينظم حركة السير بين الطريقين العقل الظاهر والعقل الباطن.

لذلك تعلم الآن لماذا عليك بصورة واعية أن تربط كلماتك بالعواطف، وعواطفك بالكلمات.

إن البحث والتقصي، الذي تقوم به لإيجاد رغباتك الأساسية والصور الموضوعية يساعدك كثيراً في التأثير على فتح قنوات العقل الباطن والتأثير عليه ليبدأ بتحريك القوى والتيارات الكامنة في أعماقه لتعمل من خلاله في تلبية طموحاتك ورغباتك.

من الطرق المستعملة في تحفيز العواطف أن "تشعر" كأنك قد ملكت ما ترغب الحصول عليه وأنك تستعمله الآن وسوف تحصل على مطلبك في الوقت المناسب.

لقد كان أميل كوا يقول: "تصرف كأنك...". أما السيد المسيح فيقول: "ما تريد من أشياء "أعتقد" أنك قد حصلت عليها وسوف تحصل عليها".

يقول وليم جيمس: "إذا أردت اكتساب صفة ما فتصرّف كأنك تمتلكها". هناك قانون طبيعي إنساني مجرّب: كما تتصور نفسك وكما تتصرف بهذا الافتراض، بمرور الوقت لابد أن تميل لأن تصبح، إذا التزمت بهذا الأسلوب. هذا هو قانون الافتراض النفسي للتغير الذاتي. تصرف كأن لديك ثقة بالنفس ويقين وإيمان وبمرور الزمن الإيمان بتلك الصفة الشخصية سيمتلكك.

إذا كنت خائفاً، درّب نفسك بأن تعمل كما لو عندك شجاعة. وإذا كنت متوتراً فتصرف عمداً وعن قصد كأنك هادئ ومطمئن.

يقول شكسبير "افترض وجود الفضيلة إذا لم تكن لديك". الفصل الثالث، هملت. يستطيع الإنسان أن يجعل من نفسه ما يريد، إذا صمم بقوة وبطريقة صحيحة. ومن الأساليب لتغيير نفسك عن قصد إلى أي نوع من الأشخاص ترغب أن تكون: قرر بالضبط أي شخصية ترغب أن تمتلك وتكون، واحتفظ بهذه الصورة بثبات واستمرار في وعيك. مارس تطوير هذه الصورة وتحسينها بالتصرف والعمل كأنك تمتلكها حقيقة. آمن وكرر باستمرار بأنك في طريق خلق وإنتاج هذه الصفة التي قررت امتلاكها. اعمل كما تريد أن تكون وستكون كما تعمل.

كيف تسيطر على عقلك الباطن؟

السيطرة على وظائف جسمك وإعادة تركيبه من عمل عقلك الباطن. وعليه عندما تؤثر وتعطي عقلك الباطن فكرة أن الأنموذج لجسمك هو الصحة والكمال، فإن عقلك الباطن يستجيب لهذا الفكر ويجعل جسمك ينمو صحيحاً معافى كاملاً. تذكر أن الضعف والتشوه والاعتلال الجسمي ما هي إلا نقص في الكمال الطبيعي للجسم وليس شيء مادي ملموس. وإذا أمكنك فهم هذه الحقيقة عن جسمك، فإن عقلك الباطن باستطاعته أن يطلق حالاً حيويتك الكامنة ويحررك من النقص والفساد والمرض.

إن جسمك مريض أو صحيح بحسب الصور والتخيلات التي تعطيها وتؤثر بها على عقلك الباطن. إذا أعطيت وأثرت على عقلك الباطن فقط أفكار وتخيلات الصحة بدل أفكار وتخيلات المرض فسوف يكون لديك دائماً جسماً صحيحاً معافى من العلل والأمراض. إن معظم الأمراض تبدأ من العقل الباطن، والسبب هو الخوف، الخوف من المرض أو من عدم قدرتك أن تمنع المرض.

إن الله أعطاك جسماً وخلقاً كاملا في أحسن تقويم – وجسمك خلق لكي يكون متمتعاً بالحياة والصحة. والطاقة الحيوية طبيعية بالنسبة له، فعليه أن يبقى معافى وحيوياً في كل الأوقات. فإذا عرفت كيف تفكر بصورة صحيحة واعياً لصحتك، بإمكانك أن تتمتع بعقل صافٍ وقلب قوي وجسم نشيط.

العقل الباطن وإيحاء العقل الواعي الظاهر:

عقلك الباطن يقبل إيحاءات عقلك الواعي الظاهر خاصة المزوجة بالعاطفة. قدم إلى عقلك الباطن فكرة أن التمارين الرياضية التي تمارسها سوف تنمي

عضلاتك وتحسن أداء أعضائك بصورة متقنة، وأن الغذاء الذي تتناوله سوف يعطيك الطاقة والحيوية والحماس للحياة. ثق أن العقل الباطن بعمله السحري الطبيعي سوف يقوم بالمهمة الموكلة إليه بصورة متقنة وأكيدة فهذا هو عمله وهذا هو قانون الطبيعة والحياة.

كل واحد منا يملك جميع العناصر التي يحتاجها لينمو إلى إنسان صحيح الجسم سليم العقل والإدراك. كما أنه حقيقة ظاهرة أن جوزة البلوط الصغيرة تملك وتحتوي بداخلها جميع المقومات والعناصر اللازمة لتنمو وتصبح شجرة بلوط باسقة عملاقة.

تخيل باستمرار بعين العقل الصورة التي ترغب تحقيقها. إن الفكرة التي تحملها عن نفسك اليوم سوف تكون البذرة لتحقيق ما ستكونه في المستقبل. لذلك انظر دائماً إلى المثل العليا، وسوف يحقق عقلك الباطن هذه المثل بطريقته السحرية.

إن العقل الباطن يتقبل بدون مناقشة أو منطق، أي شيء تفكر فيه وإن كان صحيحاً أو خاطئاً. إنه يعمل كآلة حاسوب "Computer" يعطي من المعلومات ما أدخل إليه منها. إذا فكرت بالمرض بدل الصحة، فإن عقلك الباطن يستجيب لهذه الأفكار بعد حين قريب أو بعيد. وإذا فكرت بالفقر يحصل نفس الشيء. ولكن إذا فكرت بالسعادة والصحة والشباب الدائم فعقلك الباطن يستجيب أيضاً لهذه الأفكار الايجابية التي يسمح عقلك الواعي الظاهر بمرورها إليه.

إذا فكرت أفكاراً إيجابية وفي اللحظة التي بدأ العقل الباطن يمتصها ويستجيب لها وقمت بإدخال أفكار سلبية للعقل الباطن فهذه الأفكار السلبية تلغي الأفكار الموجبة الأولى والنتيجة أنه لا يحصل أي شيء.

هنالك حيلة صغيرة. بإمكانك تسريع عمل العقل الباطن وذلك بمزج الأفكار التي تمليها عليه بالعواطف والصور التي تريدها. العقل الباطن يحب الصور،

والصور تساعد على المرور من العقل الواعي الظاهر والتركز في العقل الباطن ليقوم بدوره بالاستجابة وتنفيذها بسرعة.

لتسريع استجابة العقل الباطن يمكنك أن تتظاهر بالشعور الذي تريد تحقيقه أولاً. يمكنك أن تتظاهر بالسعادة والصحة حتى ولو لم تكن كذلك، وبعد مدة وجيزة يلتقط العقل الباطن هذه الصور المصحوبة بالعاطفة ويستجيب لها. وأحيانا عليك أن تعطي العقل الباطن أمراً حازماً بهذه الطريقة يمكن للعقل الباطن أن يلتقط الأمر ويستجيب له.

بإمكانك أن تتخيل أو تتصور نفسك بمظهر الشباب والصحة والعافية حتى تشعر بهما. لا تفكر كيف يستطيع العقل الباطن الاستجابة وتنفيذ هذه الأفكار والتصورات وتحقيقها، هذا الأمر هو من اختصاصه بالطريقة السحرية التي خلق بها. فقط دع عقلك الباطن يعرف ما تريده واسأله أن يحققه لك.

وإذا لم تكن واثقاً أن ما تريده مفيد لك أم لا، كعمل جديد أو مشروع جديد أو سكن جديد أو ارتباط ما...أعطي رغبتك وطلبك للعقل الباطن بإضافة "بمشيئة الله" وتأكد أن النتيجة هي لخيرك.

"الشبيه يجلب الشبيه". إن ما تتمسك به بعقلك لفترة من الوقت يجب أن يظهر لك. فالناس يحصدون ما يزرعون.

قرر ما تريده والتزم بهذا القرار. ولكي تتمتع بالصحة والشباب الدائم، ركز تفكيرك على الصحة والشباب. إذا أردت المحبة من الناس فأعطي أولاً المحبة للغير. إذا أردت أن تستكثر من الخيرات ففكر بالخيرات. تجاهل أوضاعك الحاضرة التي ترغب تبديلها، وركز بقوة على صورتك العقلية الجديدة. ركز على ما تريد وليس على ما لا تريد.

أبعد من عقلك أفكار القلق والحسد والخوف والكره، ولا تخف من أي شيء لأن شعور الخوف كالمغناطيس "ما تخافه يجلب لك" كذلك فإن أي فكر إيجابي

تركز عليه سوف يتحقق لك. إن سر تحقيق الأهداف هو الرغبة بها بقوة عارمة. كل مدة من الزمن ثبت هدف واحد في عقلك وركز عليه بقوة وثبات.

تذكر شعار كوا Coue "كل يوم وبكل الوسائل إنني أتحسن". هذه الطريقة أعطت نتيجة باهرة لعدد من الآلاف ممن استعملها بصورة دائمة. يمكنك تعديل هذا الشعار مثلاً إلى كل يوم وبكل الوسائل أزيد نمواً وتمتعاً بصحة جيدة وعافية وشباب دائم. اذكر الشعار بقوة وعاطفة وإيمان وسترى النتيجة المدهشة تتحقق في حياتك.

تركيز القدرات: سبيل إلى القوة وتحقيق الأهداف

"أفكارك تجلب إليك قوى من الخارج من ذات النوع الذي تخزنه في نفسك"

"راسكين"

إن معظم الناس لا يعرفون على الإطلاق تلك القدرة الخارقة التي نستطيع التحكم فيها فور تركيزنا كل ما لدينا من قدرات للسيطرة على هدفنا أو اتجاه واحد من مناحي حياتنا. فالتركيز المحكم هو مثل شعار الليزر يستطيع اختراق أي شيء يبدو وكأنه يقف في وجهنا. فحين نركز فكرنا باستمرار على هدف معين كالارتقاء إلى مستوى أفضل في ناحية ما من حياتنا فإننا نطور في أنفسنا تميزاً فريداً يمكننا من تحسين تلك الناحية وتطورها.

إن أحد الأسباب التي تجعل القليلين منا فقط يحققون ما يصبون إليه هو أننا لا نوجه أفكارنا، كما أننا لا نركّز قدراتنا. فمعظم الناس يمضون في حياتهم وهم يجرجرون أقدامهم دون أن يقرروا إتقان ناحية معينة من نواحي حياتهم بشكل خاص.

يبدو أن عشر القدرة التي تبددها في التفكير الطائش، العقيم، إذا أنت وجهتها بتعقل وبفطنة وإدراك إلى نواحي إيجابية من الصحة والسعادة والنجاح، كنت إنساناً مختلفاً تمام الاختلاف. فهذا التبديد للأفكار والقدرات من الأمور السيئة والخطيرة في الحياة.

الأفكار تأتي وتروح بسهولة عظيمة. بل إنها تخطر وتسرح بسرعة فائقة. حتى إذا تساءلنا أين تذهب هذه الأفكار، ومن أين تأتي لتملكتنا الحيرة من أمر سرها، ونعود أدراجنا مرة أخرى إلى تيارات الفكر التي تعودت عقولنا الانسياق

معها عن طريق العادة راضية بها، قانعة بالاعتقاد أن هذه الأسرار يعجز عن تفسيرها الإنسان.

إن الحياة حركة دائبة، والفكر جزء من الحياة، والحياة لا يمكن أن تقف ساكنة هادئة بأي حال. وهناك من تيارات الفكر مالا يمكن أن يعوق سيرها أي سير غامض.

ينبغي علينا أن نفكر. أما الذين يخفقون في توجيه طاقة فكرهم تجاه الأهداف والأعمال البناءة، سرعان ما يجدون أن هذه القوة تنصرف من تلقاء نفسها إلى الأعمال السلبية الهدامة.

لقد خلقنا لكي يقدم كل منا شيئاً فريداً، وإن هبة خاصة عملاقة ترقد في أعماق كل منا. فلكل منا موهبة خاصة، قدر ما من النبوغ ينتظر من يدق عليه ويوقظه من سباته. قد تكون موهبة فنية أو علمية. وقد تكون طريقة خاصة في التعامل أو التواصل مع من تحبهم أو الذين يعيشون في بيئتك. ربما كانت موهبة في التواصل مع الآخرين، أو ابتداع أساليب جديدة في مهنتك أو عملك. فالله سبحانه وتعالى خلقنا جميعاً بحيث يكون كل منا فريداً في شخصيته أو نمطه.

لقد كشفت الأبحاث والتجارب أن المصادر التي نحتاجها لتحويل أحلامنا وأهدافنا إلى واقع موجودة في داخلنا حيث تنتظر اليوم الذي نقرر فيه أن تستيقظ ونطالب بالحق الذي خلقه الله سبحانه وتعالى معنا ونرفع من مستوى وجودنا ونستمتع به ونستخدمه لتحقيق نتائج عملاقة في حياتنا.

القوة الخارقة ترقد في ذات نفسك

الشخص المتوسط الذي ليست له خطة في الحياة، أو أهداف معينة ينبغي تحقيقها، إنما يقف حائراً متردداً فيما يريد. وهذه الحيرة تجلب له بلبلة وارتباكاً

ذهنياً. وهذا الارتباك الذهني يسمح بالدخول للعديد من الأفكار الهدامة، المخربة، التي تجعل من الإنسان شخصاً بائساً، عليل النفس والجسم، مخفقاً خاملاً.

الناس تواقون بطبيعتهم إلى الأشياء التي تجلب لهم المتعة ومسرات الحياة، وأشهى هباتها. ولكنهم فاشلون في أن يفهموا أو يدركوا أن حلقة الوصل بتلك القوى الخارقة إنما ترقد في ذات أنفسهم. وأنهم دائموا البحث عنها خارج حدود ذواتهم.

والإنسان الذي ليست له غاية أو هدف إيجابي نبيل في الحياة، إنما يقطع "خط الاتصال مع القدرة" ويحرم نفسه متع الحياة التي وهبها سبحانه وتعالى إليه.

الإنسان يحصد ما يزرع

إن للفكر براعة فائقة، ومقدرة عجيبة في إنتاج ما يقدمه. ومن العجيب أننا ونحن نعرف هذا عن تجربة، نسمح لأنفسنا بالاستمرار والمثابرة في التفكير بإلحاح دائم في أشياء لا نحبها ولا نريد أن نقوم بعملها. بينما يكون العقل الباطن طول الوقت جاداً في البحث عن بعض وسائل يعبر بها عن نفسه تعبيراً مادياً.

إن الأحلام العقيمة الفارغة، والأوهام التافهة، والأفكار المبعثرة بدون أهداف محددة، لن تنجز شيئاً البتة، لكنه التركيز القوي الفعال على أهداف إيجابية محددة والمتبوع بالحركة هو الذي يحمل قدرة الفكر والعقل الباطن على العمل الذي نرغب في تأديته. فينبغي علينا أن نعمل إذا أردنا تحقيق أهدافنا ومثلنا العليا. فعن طريق تحويل الطاقة والقدرات إلى أنماط وأشكال أخرى يجد الفكر والعقل الباطن تعبيراً، وبإيجاد التعبير يتم العمل.

إن الأشياء العظيمة إنما تنتج دائماً من وصل أشياء صغيرة ببعضها وصلاً بارعاً، وضم شملها بمهارة وإتقان. وباتخاذك الخطوة الأولى تحصل على القدرة التي تساعدك على اتخاذ الخطوة الثانية. وإذا كان لدينا الهدف أو الفكرة النافذة

الصائبة عما نرغب أخيراً تحقيقه وإنجازه فسيبقى العقل الباطن والمخيلة الخلاقة أمينة على واجباتها بوساطة التركيز إلى أن نبلغ الغاية التي نأملها، وندرك الغرض الذي نستهدفه ونريده.

إن الإنسان الذي يعمل على تحقيق أحلامه وأهدافه، إنما هو الذي يركز أفكاره على هدف أو غرض بعينه. ولا يسمح لنفسه أن يحيد أو ينحرف عن هذا الهدف حتى يتحقق. إنه يصوب طاقته ويوجهها نحو هذا الهدف أو الغرض المعين. إنه يترك عقله لتنوع الفكر واختلافاته. ولكنه لا يسمح لأي إيحاءات مضادة أو عكسية أن تعوق أثر تفكيره أو هدفه الذي ينويه أو الذي صمم عليه.

قوة اتخاذ القرار والالتزام به (التصميم):

إن قدرات العقل غير محدودة، وإن أقوى سبيل إلى تشكيل حياتنا بعد وضع أهدافنا المحددة هو أن نحمل أنفسنا على القيام بالعمل والتغلب على قصورنا الذاتي (inertia) ومخاوفنا. وإن اللحظات التي تتخذ فيها قراراتك هي التي تشكل حياتك. فالقرارات التي تتخذها في هذه اللحظة، وفي كل يوم هي التي تشكل ماهية شعورك اليوم، وماذا ستصبح عليه في المستقبل القريب والبعيد.

يقول بنجامين دزرائيلي: "ليس الإنسان هو مخلوق الظروف بل الظروف هي من صنع بني البشر". فقراراتنا، وليست ظروف حياتنا هي ما يقرر مصيرنا أكثر من أي شيء آخر. فكلنا يعرف أن هنالك من ولدوا وهم يتمتعون بامتيازات خاصة، امتيازات وراثية جينية، أو بيئية، أو عائلية، أو اجتماعية. غير أننا كثيراً ما نلتقي أو نسمع أو نقرأ عن أشخاص فجروا وتجاوزوا بالرغم من كل شيء كل الحدود والعوائق التي تفرضها عليهم ظروفهم باتخاذ قرارات جديدة ووضع أهداف محددة حول ما سيفعلونه بحياتهم. هؤلاء الأشخاص أصبحوا أمثلة للقوة اللامحدودة للروح الإنسانية.

وإنه باستطاعتنا، أنا وأنت، أن نجعل حياتنا أحد هذه الأمثلة، وذلك باتخاذ قرارات ووضع أهداف إيجابية محدّدة هذا اليوم حول الكيفية التي سنعيش بها في السنوات القريبة المقبلة وما بعدها من حياتنا. وفي الواقع أنك إذا لم تتخذ أي قرارات ولم تضع لك أهدافاً كي يقوم بتنفيذها عقلك الباطن الخارق حول كيفية تسيير حياتك، فإنك ستكون قد اتخذت قراراً بأن يوجهك محيطك بدلاً من أن تتولى أنت تشكيل حياتك ومصيرك.

القرار ينبغي أن يكون مقرونا بالالتزام. هنالك فارق بين أن تكون مهتماً بأمر ما وبين أن تكون ملتزما بتحقيقه. كما عليك أن تقرر بالإضافة إلى النتائج التي تلتزم بتحقيقها، نوعية الشخص الذي تلتزم بأن تكونه. فعليك أن تحدد مقاييس لما تعتبره سلوكاً مقبولاً من قبلك. فإن لم تحدد مقاييس أدنى ما يمكنك أن تتقبله في حياتك فإنك ستنزلق بسهولة إلى أنماط من السلوك والمواقف، أو نوعية حياة هي أدنى بكثير مما تستحقه. فعليك أن تحدد تلك المقاييس والمثل وتعيش بموجبها مهما واجهك في حياتك، فينبغي أن تبقى ملتزماً بقرارك بأنك ستعيش حياتك على أعلى وأفضل مستوى لها.

يبدو أن معظم الناس يقضون وقتهم وهم يحاولون ابتداع الأعذار لأنفسهم. وحسب زعمهم، يعود السبب في عدم تحقيقهم لأهدافهم أو في عدم ممارستهم نوع الحياة التي يرغبون فيها، لأن والديهم عاملوهم بطريقة معينة، أو بسبب عدم توفر الفرص أمامهم أثناء فترة شبابهم، أو بسبب عدم تلقيهم التعليم المناسب، أو لأنهم تقدموا في العمر، أو لأنهم مازالوا حديثي السن. كل هذه الأعذار لا تمثل عوائق فقط تحد من الفرص المتوفرة لك في حياتك، بل إنها في الواقع أعذار مدمرة ليست واقعية.

كما يبدو أن استخدام قوة القرار يعطيك القوة والقدرة على تجاوز أية أعذار تحول دون إجرائك تغييرات في أي جانب من جوانب حياتك حالاً وفي اللحظة، إذ

يمكنها أن تبدّل علاقاتك، وبيئة عملك، ومستوى صحتك ولياقتك البدنية، ودخلك، وحالتك الاجتماعية والعاطفية. هذه القوة أو القدرة هي التي ستقرر إن كنت سعيداً أم حزيناً، إن كنت محبطاً ضجراً أم تتفجر حماساً وحيوية ونشاطاً، تستعبدك الظروف أم تعبر عن حريتك. هذه القوة هي مصدر التغيير في داخل أي فرد ومجتمع.

يمكنك الآن أن تقرر أن تفعل شيئاً جديداً. عُد للدراسة، تعلم مهنة جديدة، تعلم لغة أخرى، مارس هواية جديدة، إبدأ في قضاء وقت أطول مع أطفالك، أو في العناية بالحديقة والنباتات. يمكنك في الواقع أن تفعل أي شيء إن قررت ذلك فعلاً. فإذا لم تكن ترتاح للعلاقة الحالية مع شخص ما فقرر تغييرها. وإن كنت لا تحبّ عملك الحالي بدّله. وإذا كنت لا ترتاح لما تحس وتشعر به، فبدّل هذا الإحساس والشعور. وإذا كنت تريد مستوى أعلى من الصحة والحيوية واللياقة البدنية يمكن أن تغير وضعك هذا الآن.

عليك أن تدرك الآن أن بإمكانك اتخاذ قرار جديد قد يغير مجرى حياتك على الفور، قراراً ربما حول عادة ستغيرها، أو مهارة تود إتقانها، أو قراراً حول كيفية التعامل والتواصل مع الناس. اتخذ الآن القرار الذي سيسير بك في اتجاه إيجابي وقوي ليصل بك إلى السعادة والنمو والنجاح.

بفهم ما تحتويه هذا الكتاب الذي تحمله الآن بين يديك كي توقظ القوة الخارقة لاتخاذ القرار ووضع أهداف محددة ولكي تطالب بحقك الطبيعي -الذي وهبك إياه الله سبحانه وتعالى- من القوة الخارقة اللامحدودة للعقل الذي مُيزت به عن سائر المخلوقات. فحياتك ستتغير حالما تتخذ قراراً جديداً إيجابياً مناسباً تلتزم به.

القرارات هي التي تقف وراء المشاكل كما أنها هي التي تقف وراء السعادة والفرص. القرارات الصادقة هي القوة التي تضيء المسار الذي يحول الأهداف والأحلام واللامرئي إلى حقائق مرئية.

هذه القوة الدافعة والمحركة هي موجودة لديك بالواقع. والأثر القوي والمفجر للقرار لا يقتصر على فئة قليلة مختارة من الذين يمتلكون الامتيازات أو المال أو الخلفية العائلية والاجتماعية، بل هي تتوفر للعامل البسيط، كما تتوفر لكبار الشخصيات. وهي تتوفر لك الآن في هذه اللحظة. ويمكنك في اللحظة التالية تماماً أن تستخدم هذه القوة المحركة الدافعة والهائلة لعقلك الباطن التي تنتظر كامنة في داخلك بمجرد امتلاكك الشجاعة الكافية والتصميم على استدعائها. ابدأ الآن بأن تعلن: "هذا ما ستكون عليه حياتي، وهذا ما سأفعله والتزم به. لن يقف في وجهي بإذن الله ما يحول دون تحقيق أهدافي.

إن المهم ليس الموقع الذي تبدأ منه، بل القرارات التي تتخذها حول الموقع والهدف الذي تصمم على الوصول إليه. ليس من المهم في البداية أن تعرف كيف تتوصل إلى نتيجة وتحقيق هدفك، بل أن تصمم على التوصل إلى سبيل ذلك، مهما كانت التحديات.

أسلوب لتحقيق الأهداف والنجاح النهائي:

- قرّر ماذا تريد (تعيين الهدف المحدد).
- أقدم على العمل.
- راقب النواحي التي تنجح والتي تفشل.
- غيّر اتجاهك إلى أن تتوصل لتحقيق ما تريد.

إن اتخاذ قرار بالتوصل على نتائج يؤدي إلى تحريك الأحداث. فإذا قررت بصدق ما تريد وحملت نفسك على اتخاذ الإجراء اللازم، وتعلمت منه، وغيرت اتجاهك أو طريقة تناولك للموقف فإنك ستحقق بذلك قوة الدفع المحركة اللازمة لتحقيق النتائج أو الأهداف المحددة. إذ أنك بمجرد أن تلزم نفسك بصدق بأن تعمل

على حدوث أمر ما فإن موضوع "كيف" سيكشف نفسه بنفسه وهذه هي مهمة وقدرة عقلك الباطن الخارقة.

يقول يوهان وولنجانج غوته: "هنالك حقيقة مبدئية واحدة تتعلق بكل أعمال المبادرة والإبداع، وهي أنك في اللحظة التي تلتزم فيها التزاماً كلياً فإن العناية الإلهية ستهب لمساندتك". لنتبع نصيحة شركة صناعة المعدات الرياضية "نايك" وهي "بادر للعمل". وإن اتخاذ قرار صادق يعني قطع دابر أي احتمال آخر ويعني الالتزام بتحقيق نتيجة.

إن معظمنا يشعر بقدر هائل من الراحة حين يكون لدينا هدف واضح لا مجال للتساؤل بشأنه. مثل هذا الوضوح يمنحنا القوة، وبه نستطيع التوصل إلى النتائج التي نود أن نحققها فعلاً لحياتنا.

وإن الطريقة الصحيحة لاتخاذ قرارات أفضل هي اتخاذ مزيد من القرارات. ثم احرص على التعلم من كل قرار تتخذه، بما فيها تلك القرارات التي بدا لك بأنها لم تنجح على المدى القصير. وهذه تحسّن من قدرتك على التقييم، واتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. كما عليك أن تدرك بأن عملية اتخاذ القرار هي شأنها مثل كل مهارة أخرى تركز كل جهودك على تحسينها، تصبح أفضل فأفضل بتكرارها مرة بعد أخرى. وكلما اتخذت قرارات أكثر كلما ازداد إحساسك بأنك تسيطر سيطرة أفضل على حياتك. فالتكرار منبع المهارة، والقدرة على التمييز يعطينا قوة تمكننا من اتخاذ قرارات أفضل، تمكننا بالتالي من التوصل إلى الأهداف والنتائج التي نرغب في تحقيقها.

-أعد برمجة عقلك الباطن (الخفي):

على مر السنين يكون عقلك الباطن قد ركب نظاماً داخلياً لاتخاذ القرارات. وقد ركّب هذا النظام من قبل مصادر متباينة مثل الأبوين والمحيط العائلي والزملاء

والمعلمين والراديو والتلفزيون والكم الهائل من الدعايات والإعلانات والثقافة على وجه الإجمال. ويمكن تشبيهه بحاسب إلكتروني قد برمج بهذا النظام من خلال تلك العوامل المختلفة التي تمر عبر العقل الظاهر دون مراقبة أو مناقشة أو تمييز وتنزرع في ثنايا العقل الباطن.

ومعظم الناس لا يحاولون ضبط هذا النظام مسبقاً، علماً أن بإمكاننا أن نتجاوز هذا النظام باتخاذ قرارات عن وعي في أي لحظة من لحظات حياتنا إذ ليس علينا أن نسمح للطريقة التي برمجت ماضينا بأن تتحكم في حاضرنا ومستقبلنا. فيمكنك أن تعيد اكتشاف نفسك وإعادة برمجة عقلك الباطن وتنظيم قناعاتك وقيمك بصورة إيجابية وبالطريقة التي تجذبك في اتجاه أهدافك والتصميم الذي وضعته كمخطط أو برمجة جديدة لحياتك.

يقول "هنري ديفيد ثورد": "لست أعرف حقيقة مشجعة أكثر من قدرة الإنسان التي لا جدال فيها على رفع مستوى حياته بسعيه الواعي لذلك". المؤسف أن أعداداً كبيرة من الناس لا تتخذ غالبية قراراتها عن وعي. فالحياة مثل النهر ومعظم الناس يقفزون إلى وسط نهر الحياة دون أن يقرروا إلى أين يتجهون. ولذا فإن التيار سرعان ما يمسك بتلابيبهم، تيار الأحداث، تيار الرغبات، تيار المخاوف، تيار العادات والتقاليد، وتيار التحديات. وحين تصل بهم الأمور إلى مفترق طرق في خضم هذا النهر فإنهم لا يقررون بطريقة واعية في أي اتجاه يتجهون أو أين هو الاتجاه الصحيح والطريق السليم بالنسبة لهم، بل يكتفون بالاندفاع مع التيار ويصبحون جزءاً من تلك الكتلة البشرية الغير واعية التي يوجهها محيطهم بدلاً من أن توجههم قيمهم ومثلهم. ولذا فهم يشعرون بأنهم قد فقدوا السيطرة. ويظلون في تلك الحالة اللاواعية يتخبطها تيار الحياة إلى أن يوقظهم صوت المياه الغاضبة في يوم من الأيام، حيث يكتشفون بأنهم أصبحوا على مسافة أمتار قليلة فقط من شلالات هادرة على متن قارب دون مجاديف. وحينذاك يتأهبون للعمل، ولكن بعد فوات الأوان.

لكن كيف يمكن أن تحوّل مجرى الأمور وتتجنب السقوط، وتمنع القوة الكامنة في النهر الغاضب من الإمساك بتلابيبك؟ ينبغي أن تحدد المسار الذي تنوي السير فيه، وتضع الأهداف الواضحة التي ترغب في تحقيقها، كما ضع خطة أو خريطة تمكنك بموجبها اتخاذ قرارات نوعية سليمة طول الطريق.

تغلّب على مخاوفك من اتخاذ القرار الخاطئ:

يقول توماس أديسون: "لست أشعر ببرود الهمة، لأن كل محاولة خاطئة أتخلى عنها هي خطوة تقودني نحو الأمام". لاشك بأننا سنتخذ قرارات خاطئة في حياتنا، وسنرتكب أخطاء حتماً، فالإنسان ليس معصوماً عن الخطأ. لكن ينبغي أن تكون مرناً مهما اتخذت من قرارات، فتمعن في النتائج، وتعلم منها، واستخدم تلك الدروس لاتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. وعليك أن تتذكر أن النجاح هو في الحقيقة نتيجة الحكم السليم. وما الحكم السليم إلا نتيجة التجربة، والتجربة كثيراً ما تكون ناتجة عن حكم خاطئ. والتجارب التي تبدو ظاهرياً سيئة أو مؤلمة هي الأهم أحياناً. ولذا علينا أن نلتزم بالتعلم من أخطائنا بدلاً من أن نلطم وجوهنا، ونلعن الأحوال والظروف التي أدّت إلى تلك الأخطاء.

وإلى جانب التجربة الشخصية في الأهمية، الاقتداء بشخص ركب أمواج بحر الحياة من قبل ولديه خارطة جيدة يمكن أن يسير على هداها. فيمكنك أن تجد قدوة لك في الأمور المالية وفي العلاقات مع الآخرين، وقدوة فيما يتعلق بصحتك وفيما يتعلق بمهنتك أو عملك، أو قدوة لأي سمة من السمات التي تريد أن تتعلم كيف تتقنها في حياتك. فإن من شأن هذا أن يوفر عليك سنوات من الألم ويحميك من الانحراف في تيار نهر الحياة. وتذكر أنه لكي تنجح، لابد أن تكون لديك نقطة تركيز بعيدة المدى. وقرارك بأن تلتزم بتحقيق نتائج طويلة الأجل وليس إجراءات قصيرة الأجل هو أمر في غاية الأهمية، شأن أي قرار تتخذه في حياتك. واعلم أن ما يبدو مستحيلاً على المدى القصير يصبح ممكناً على المدى الطويل، إن ثابرت والتزمت بقراراتك. فعلينا لكي ننجح، أن نعوّد أنفسنا على التفكير في المدى الطويل.

ففصل الشتاء لا يستمر إلى الأبد. وإنك لو كنت تواجه تحديات اليوم فإنك لن تيأس قط من قدوم فصل الربيع.

سنّة إلهية شاملة للوجود:

إن سلامة الروح وصفاؤها واستقرار القلب باليقين يحدث انتظاماً في حركة الأعضاء الجسمية وترتباً لعمل الجوارح. وللزعيم "غاندي" الصوفي رأي في اتصال الروح بالمادة يقول فيه أن فساد الروح يسبب اضطراباً في ظواهر الكون، فهو يعزو الزلازل والكوارث الطبيعية إلى اختلال في مسير الروح وفساد فيها، فإذا كان فساد الروح يحدث الاضطراب في ظواهر الكون فأولى أن يحدث شيئاً من الاضطراب في جوارح الحس والبدن.

إن القوانين الطبيعية لا تسير في طريقها غير متأثرة بالقوانين الروحية والقيم الإيمانية، ونتائجها تختلف فيما إذا آمن الناس واتبعوا فطرة الله ومنهجه أم خالفوا فطرته ومنهجه.

بالحقيقة إن السنن الإلهية وحدة لا تتجزأ وهي غير منفصلة. فالقيم الروحية والإيمانية هي بعض السنن الإلهية في الكون كالقوانين الطبيعية سواء بسواء، ونتائجها مرتبطة ومتداخلة مع هذه القوانين الطبيعية. يقول تعالى: **﴿وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْكِتَابِ آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَكَفَّرْنَا عَنْهُمْ سَيِّئَاتِهِمْ وَلَأَدْخَلْنَاهُمْ جَنَّاتِ النَّعِيمِ (٦٥) وَلَوْ أَنَّهُمْ أَقَامُوا التَّوْرَاةَ وَالْأِنْجِيلَ وَمَا أُنْزِلَ إِلَيْهِمْ مِنْ رَبِّهِمْ لَأَكَلُوا مِنْ فَوْقِهِمْ وَمِنْ تَحْتِ أَرْجُلِهِمْ﴾**. ويتحدث سبحانه وتعالى عن وعد نوح لقومه: **﴿فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ إِنَّهُ كَانَ غَفَّاراً يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَاراً (١١) وَيُمْدِدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَلْ لَكُمْ جَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَاراً﴾** فهناك ارتباط بين الواقع النفسي والروحي للناس والواقع الخارجي الذي يفعله الله بهم بسننه الإلهية: **﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾**.

فالإيمان بالله، وعبادته واتباع فطرته التي فطر الناس عليها..هذه نفاذ وتحريك لسنن الله..هذه السنن ذات الفاعلية والاستجابة الإيجابية، نابعة من المنبع

الذي تنبثق منه سائر السنن والقوانين الكونية التي ترى آثارها الواقعية بالحس والاختبار.

إن فطرة الإنسان النقية وشريعة الله للناس وصراطه المستقيم هي طرف من قانونه الكلي في الوجود. فإنفاذ هذه الطرق له أثر إيجابي في حياة الناس وسيرة الكون.

وهكذا يظهر التعامل والتناسق بين سنن الله جميعها سواء ما نسميه القوانين الطبيعية المادية وما نسميه القوانين والقيم الروحية الإيمانية. فهذه جميعها أجزاء من سنة الله الشاملة في الكون والحياة.

الإنسان قوة من قوى الوجود، وعمله وإرادته، وإيمانه، ونشاطه، وصلاته، وعبادته، ونواياه، وتوجهاته..هي ذات آثار إيجابية في هذا الوجود وهي مرتبطة بسنة الله الشاملة للوجود...وكلها تعمل وتعطي ثمارها حين تتجمع وتتركز وتتناسق، وهي حين تكون سلبية تفترق وتتصادم وتفسد آثارها وتضطرب وتفسد الحياة وتنتشر التعاسة والشقاء والعجز والمرض بين الناس. يقول تعالى: ﴿ذَلِكَ بِأَنَّ اللَّهَ لَمْ يَكُ مُغَيِّراً نِعْمَةً أَنْعَمَهَا عَلَى قَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾..فالارتباط قائم دقيق بين عمل الإنسان وتوجهاته وأهدافه وشعوره ونيته وبين مجريات الأحداث تبعاً للسنة الإلهية الشاملة للوجود.

كتب "جيمس لين ألن" يقول: "سيجد المرء، متى غير اتجاهه الذهني حيال الأشياء والناس، أن الأشياء والناس سيستجيبون لهذا التغير بمثله..دع إنساناً يغير اتجاه أفكاره، وسوف تتملكه الدهشة بسرعة التحول الذي يحدثه هذا التغير في جوانب حياته المتعددة. أن القدرة الإلهية التي تكيف مصائرنا، مودعة في أنفسنا..وكل ما يصنعه المرء هو نتيجة مباشرة لما يدور في فكره، فكما أن المرء ينهض على قدميه، وينشط، وينتج بدافع من أفكاره، كذلك يمرض، ويشفى بدافع من أفكاره أيضاً".

لعب الدور بالتصور

إن معرفتنا وإدراكنا أن أعمالنا، وشعورنا، وسلوكنا هي نتيجة تخيلاتنا وتصوراتنا واعتقاداتنا يعطينا الدافع لتغيير شخصياتنا. وهذا يفتح أمامنا باباً جديداً سيكولوجياً لكسب المهارات، والنجاح، والسعادة، والتمتع بتجديد صحتنا وطاقاتنا وشبابنا.

الصورة الذهنية، تعطينا فرصة "لنمارس" اتجاهات وطباع جديدة. ويمكننا فعل ذلك، لأن الجهاز العصبي لا يستطيع أن يعرف الاختلاف بين الخبرة الحقيقية والخبرة التي تُتخيل أو تُتصوّر بوضوح.

إذا تصوّرنا أنفسنا نعمل بطريقة معينة، هذه الحالة، تشبه تقريباً العمل الحقيقي الواقعي الذي نعمله. كما أن ممارسة التصوّر العقلي تساعد على إتقان الأعمال والمهارات.

برهن العالم النفسي فاندل في تجربة التمرن العقلي على رمي الأسهم على هدف، حيث يجلس الشخص لمدة دقائق يومياً أمام الهدف، ويتخيّل نفسه يرمي السهام على الهدف، برهن أن هذه التجربة حسنت الأداء ونقط الإصابة بصورة واضحة.

في تجربة مماثلة ظهر مدى فاعلية ممارسة التصوّر العقلي في تحسين أداء مجموعة من لاعبي كرة السلة لمدة ٢٠ يوم. وتم ضبط الإصابة أول يوم وآخر يوم من إجراء التمرين.

المجموعة الثانية تمّ معرفة رقم أدائها أول يوم واليوم الأخير وهذه المجموعة لم تقم بالتمرن أبداً.

المجموعة الثالثة سجل رقم أدائها أول يوم، وقامت يومياً بالتمرين العقلي على إصابة الهدف متصوّرة أنها ترمي الكرة داخل السلة. وعندما كانت تخطئ تعيد تصورها أنها أصلحت الرمية، وبعد عشرين يوم من التمرن ظهرت النتيجة فكانت:

المجموعة الأولى نتيجة نجاحها ٢٤٪.

المجموعة الثانية لم يلاحظ عليها أي تقدم.

المجموعة الثالثة التي كانت تتمرّن ذهنياً بخيالها تحسنت في الأداء وأعطت ٢٣٪.

سر لعب الدور

إن لعب دورك هو ببساطة تصوّر نفسك تقوم بأدوار مختلفة بنجاح في الحياة من عمل أو وظيفة أو مقابلة أو بيع أو خطابة. أو علاقات عامة وغيرها. وتقوم خلال هذا التصوّر العقلي بتصليح الأخطاء التي تعاني منها. وتتمكن في أداء دورك في الحياة الحقيقية بنجاح.

فلاعب دور بائع، يقوم في المساء وهو منفرد ومسترخي بدون إزعاج، بخلق ظروف وحالات بخياله بينه وبين العملاء، ويتصوّر العميل يعطيه أسئلة أو أجوبة غريبة عن بضاعته وجودتها وعن عمله..ثم يعمل على إعطاء أفضل الإجابة لهؤلاء العملاء.

مهما كانت الحالة التي تواجهك، يمكنك أن تستعد لها بتصوّرك نفسك أمام العميل أو من ترغب ودّه أو التأثير عليه وجهاً لوجه، بينما هو يطلق الأسئلة وأنت تمسك بزمام المبادرة والوضع بصورة مفيدة ومشجعة.

لماذا لا تختار الدور الصحيح الناجح؟

قيل لعازف البيانو الشهير آرثر شامبل، لماذا لا تمارس وتتمرن على العزف مقارنة بغيرك من عازفي البيانو؟ كان جوابه "إنني أتمرن في رأسي".

ينصح أحد الأساتذة في تعلم العزف على البيانو جميع عازفي البيانو "أن يتمرنوا في رؤوسهم" ويقول إن قطعة جديدة يجب أن تراجع في الرأس أولاً. يجب أن تحفظ وتلعب في العقل، قبل أن تضع أصابعك على مفاتيح البيانو.

سر التصور العقلي

لقد تصور كونراد هلتون نفسه يدير فندقا قبل أن يشتري واحداً بمدة طويلة. وكان وهو ولد يافع "يلعب" أنه مدير فندق.

قال هنري كايزر إن كل إنجازاته في مجال عمله قد أنجزت بمخيّلته قبل أن تظهر في الحقيقة والواقع.

إن البرمجة العقلية تظهر أن الأعمال المدهشة التي تحققها التصوّرات العقلية ليست كما ظن قديماً نتيجة "للسحر" ولكن وظيفة طبيعية عادية من عمل عقولنا وأدمغتنا.

الدماغ الإنساني، الجهاز العصبي، والجهاز العضلي، ما هي إلا نظام خدمة موجه معقد كالآلة الحاسبة الأوتوماتيكية توجه ذاتها أوتوماتيكياً إلى الهدف باستعمال المعلومات والأنظمة المبرمجة المغذية في داخلها، معدلة طريقها أوتوماتيكياً عند الضرورة.

هذا التشبيه لا يعني "أنك" آلة بل يعني أن دماغك المادي وجسدك يعملان كآلة موجهة تديرها "أنت" عقلك الواعي الظاهر حسب اختياره وإرادته.

هذه الميكانيكية الخلاقة داخلك تستطيع العمل بطريقة واحدة، فقط. يجب أن يكون لديها هدف لتوجه وتطلق عليه. يجب أن ترى بوضوح الشيء في عقلك قبل أن تقوم بعمله. عندما ترى شيئاً بوضوح بعقلك، فإن "آليتك للنجاح" الخلاقة في داخلك تتولى المهمة وتقوم بالعمل أفضل مما تستطيع أنت بمجهودك الواعي الظاهري، أو قوة إرادتك".

كل ما عليك أن تعمله هو أن تسترخي وتوقف محاولتك إنجاز العمل بالضغط والجهد. صوّر لنفسك الهدف الذي تريد حقيقة إصابته، و "دع" الباقي إلى آليتك للنجاح الخلاقة. وبهذا فإن التصورات العقلية للنتيجة المرغوبة النهائية، تجبرك على استعمال "التفكير الإيجابي". إنك لم تعفى بهذا من العمل والجهد، لكن مجهودك استعمل لحملك إلى الأمام باتجاه هدفك. ليس بطريقة معقدة عقلية "تريد" و "تحاول" عمل شيء معين وأنت تتصوّر شيئاً آخر.

هذه الآلية الخلاقة للتخيل في داخلك، تستطيع أن تساعدك لنيل وتحصيل أفضل "ذات" وشخصية ممكنة لك، وذلك إذا أوجدت صورة في مخيلتك للذات التي تريدها و "رأيت ذاتك" في هذا الدور الجديد.

وهذه الطريقة حالة ضرورية لتغيير الشخصية، بصرف النظر عن أسلوب العلاج وبأي كيفية، وقبل أن يستطيع الشخص التغيّر، يجب عليه أن "يرى" ذاته بدور جديد. وهكذا فإن صورتك العقلية عن ذاتك هي "أقوى قوة في داخلك".

الطريق إلى الثروة

لماذا تقنع بما يكفيك لتحيا في الوقت الذي تستطيع أن تتمتع بثروات عقلك الباطن التي وهبها الله لك؟ إن طموحك في أن تكون غنياً هو طموح من أجل حياة أكثر سعادة وروعة ولا ينقصها أي شيء.

إن معرفة قدرات عقلك الباطن هي الوسيلة إلى الطريق التي توصلك إلى الثروات بكافة أنواعها –روحية وعقلية ومادية– وإن الدارس لقانون العقل الباطن يعتقد ويعرف وبشكل محدد أنه سوف تنفّذ حاجاته وتشبع رغباته بوفرة بصرف النظر عن الوسيلة التي يتعامل بها من خلال النقود، والسبب وراء ذلك هو أنه نقل فكرة الثروة إلى عقله الباطن الذي ينفّذ ويشبع حاجاته أينما كان. وهو قد أقنع عقله أن المال يتدفق في مجرى حياته، وأن هناك وفرة وخير وفائضاً.

إحصل على المزيد من المال

إن أحد الأسباب العديدة لعدم حصول الناس على مزيد من المال هو أنهم بشكل سري أو بصراحة مطلقة ينتقدون النقود. فهم يصفون المال بأنه شيء قذر أو يقولون "حب المال هو أساس كل شر." وهناك سبب آخر وراء عدم تمتع الناس بالرفاهية وهو أن لديهم عقل باطن يتسم بالجبن وهم يشعرون أن في الفقر بعض الفضيلة. وهذا النمط من العقل الباطن من مرحلة الطفولة وما شهدته من خرافات، أو أن العقل الباطن نشأ على تفسير باطل لبعض المعتقدات.

لماذا والحياة المتوازنة

إذا جعلت هدفك الوحيد جمع المال، فإنك ببساطة قد أسأت الاختيار. لقد

اعتقدت أن هذا هو كل ما تريد ولكنك اكتشفت بعد كل جهودك التي بذلتها لجمع المال أنه ليس الشيء الوحيد الذي كنت تحتاجه. إنك رغبت في إظهار حقيقي لمواهبك الخفية ومكان حقيقي في حياتك للخير والجمال والسعادة في المساهمة في نجاح ورفاهية الآخرين. إن تعلمك قوانين العقل الباطن، ستجعلك تحصل على مليون أو عدة ملايين من الدولارات إذا أردت الحصول عليها وستظل تتمتع براحة البال والإنسجام والصحة التامة.

هل الفقر مرض عقلي؟

إذا لم يكن معك مال يدور بشكل ثابت في حياتك، فإن هناك خطأ ما فيك. إن الدافع والحافز لمبدأ حياتك هو التوجه نحو النمو والسعة والحياة الأكثر وفرة. إنك هنا لكي لا تعيش في كوخ أو ترتدي خرقة أو ثوباً بالياً أو تتضوّر جوعاً. وإنك يجب أن تكون سعيداً ومرفهاً وناجحاً.

لماذا لا يجب انتقاد المال؟

ينبغي عليك أن تطهر عقلك من كل المعتقدات الخرافية والغريبة بشأن المال. لا تعتبر مطلقاً أن المال شر أو شيء قذر. إذا فعلت ذلك، فإنك تتسبب في أن يطير هذا المال بعيداً عنك. تذكر أنك تفتقد الشيء الذي تنتقده وأنك لا تستطيع أن تجذب شيئاً تنتقده.

الاتجاه الذهني الصحيح نحو المال

إليك طريقة بسيطة يمكنك استخدامها لمضاعفة المال في حياتك. استعمل العبارات التالية عدة مرات في اليوم: "إنني أحب المال وأستخدمه بحكمة بشكل بناء. المال يدور في حياتي بشكل ثابت. إنني أنفقه بسعادة ويعود لي بطريقة رائعة أضعافاً مضاعفة. المال شيء طيب جداً. إنه ينبض بشكل منهمر. وإني

أستعمله فقط في الخير. وإنني شاكر لهذا النعيم الذي أتمتع به وللثروات الكامنة داخل عقلي.

كيف تجذب المال الذي تحتاجه؟

هذه قصة واقعية لشاب كان يريد أن يصبح طبيباً، لكنه لم يكن يمتلك المال: شرح له أحدهم كيف للبذور التي في الأرض أن تجذب إليها كل شيء ضروري لكي تنمو وتكبر، وذاك هو كل ما يجب أن يتعلمه من تلك البذور. وأنه يجب عليه أن يودع الفكرة التي يريد تحقيقها في عقله الباطن. وفيما يخص نفقات هذا الشاب الذكي الطموح، فقد كان يقوم بتنظيف مكاتب الأطباء ويغسل النوافذ ويقوم ببعض الإصلاحات الضرورية الطارئة. قال هذا الشاب أنه عندما يذهب كل ليلة للنوم، إعتاد أن يتخيّل أنه حصل على شهادة دبلوم الطب وأنها معلقة أمامه على الحائط ومكتوب عليها اسمه بخط كبير.

واعتاد هذا الشاب تنظيف وتلميع شهادات الدبلوم الموضوعة داخل براويز في المبنى الذي كان يعمل فيه. لم يكن من الصعب عليه أن يشكل صورة خيالية لشهادة الطب في عقله ويتصوّر هذه الصورة. وقد أدى ذلك إلى ظهور نتائج محددة تجاه الفكرة التي كان يأمل في تحقيقها، وظل كل ليلة طوال أربعة أشهر في استحضارها في عقله.

وتتمة قصة هذا الشاب كانت مثيرة للغاية. فقد أعجب به أحد الأطباء، وبعد أن درّبه على طريقة تعقيم الأدوات وبعض المساعدات الأولية مثل الحقن تحت الجلد، وظفه هذا الطبيب لديه كمساعد فني في عيادته. وبعد ذلك أرسله إلى مدرسة الطب على نفقته الخاصة. واليوم هذا الشاب يعمل طبيباً في مونتريال بكندا. لقد اكتشف هذا الشاب قانون الجاذبية من خلال استخدام عقله الباطن بالطريقة الصحيحة. إنه عمل بالقانون الذي يقول "بتخيّلك، نشأت قوة الإرادة والعزيمة

لتحقيق هذه النتيجة"، وكانت نتيجة قصة هذا الشاب هي أن يصبح طبيباً كما رغب وتخيّل وتصور.

لقد كان هذا الشاب قادراً على التخيل والشعور بواقعية فكرة أن يصبح طبيباً وقد عاش مع هذه الفكرة، وساندها وغذاها بأسباب الحياة، وأحبها بخياله وتصوره حتى تسلّلت إلى طبقات عقله الباطن وأصبحت اعتقاداً وإيماناً راسخاً بداخله، وبذلك كان يجذب كل شيء ضروري لتحقيق حلمه.

عقبات في طريق الثروة

ربما سمعت أشخاصاً يقولون "ذلك الشخص غير شريف"، وإنه ابتزازي ويحصل على المال بطريقة غير شريفة، وإنه شخص غير جدير بالثقة"، "إنني أعرفه عندما كان لا يمتلك شيئاً، إنه مخادع، ولص وغشاش".

إذا أخضعنا هذا الشخص الذي يتكلم بهذه الطريقة للتحليل، سوف نكتشف أنه في العادة محتاج وفقير ويعاني مشاكل مالية أو جسدية، وربما تمكن أصدقاؤه السابقون في الجامعة من صعود سلّم النجاح وتفوّقوا عليه. والآن هو يشعر بالمرارة والغيرة لتفوّقهم ونجاحهم. في أغلب الحالات هذا هو السبب وراء فشله. إن التفكير بشكل سلبي تجاه زملاء الدراسة وانتقاده نجاحهم في تحقيق الثروة والغنى يسبب تلاشي الثروة والرفاهية التي يسعى من أجلها، فهو ينتقد ويدين الشيء الذي يأمل في تحقيقه. اجعل دائماً ثروة الآخرين مسألة خاصة وابتعد عن الغيرة والحسد.

تمويل مالي ثابت وثروة وغنى

اعترافك وإدراكك بقدرات عقلك الباطن والقوة المبدعة للتفكير والصورة العقلية عندك، هو الوسيلة الوحيدة إلى الحرية والتمويل الثابت وتدفّق الثروة

والغنى. اجعل الحياة التي تتسم بالخير والوفرة في كل شيء شيئاً ثابتاً ومقبولاً في عقلك. فالقبول وتوقع الثروة له حساباته وتقنياته الخاصة به، فبمجرد دخولك في حالة مزاج ينشد الثروة والغنى والنجاح، فإن كل الأشياء الضرورية لتحقيق الحياة الناعمة والرفاهية سوف تحدث.

إجعل هذا الأمر أسلوبك وتفكيرك واتجاهك العقلي اليومي وما يؤكده عقلك الواعي الظاهر، إطبع أو إزرع هذا الأمر في داخلك في عقلك الباطن مثل "إنني شخص أتمتع بثروات وطاقة مطلقة في عقلي الباطن، وإنه من حقي أن أكون غنياً، وناجحاً وسعيداً، وإنني دائماً على وعي بقيمتي الحقيقية وأطلق قدراتي وطاقاتي ومواهبي من مكامنها لتصبح حرة، وإنني أتنعمّ مالياً بشكل رائع، إنه حقا لشيء رائع بديع.

طريقك إلى الغنى والعيش والتفكير الكبير

- كن جريئاً بشكل كاف لتؤكد على حقك في أن تكون غنياً (روحياً وعقلياً ومادياً)، وسوف يقبل عقلك الباطن (الوعي اللاشعوري) ويحترم مطالبك وما تستحقه.
- إنك لا تريد مجرد أن تعيش على الكفاف، إنك تريد جميع الأموال التي أنت بحاجة إليها لإشباع رغباتك الطبيعية واحتياجاتك في الوقت الذي تريده. أطلق واحصل على ثروات عقلك الباطن.
- عندما يدور المال بحرية في حياتك، فإنك تعتبر في حالة اقتصادية تامة جيدة. اعتبر المال كالفيضان، وسوف يصيبك منه الكثير. إن المد والجزر للفيضان مستمر وثابت، وعندما ينحسر الفيضان، فإنك واثق من عودته.
- معرفة قوانين عقلك الباطن ستتيح لك تمويلاً خيراً دائماً بصرف النظر عن الشكل الذي يتخذه المال.

- انتقاد المال لدى الآخرين هو السبب الوحيد وراء عدم حصول العديد من الناس على المال الكافي. فالشيء الذي تنتقده لا تحصل عليه.
- المال مجرد رمز، الثروة الحقيقية تكمن في عقلك. أنت هنا لتحيا حياة متوازنة، تشتمل على المال الذي تحتاجه.
- لا تجعل المال هدفك الوحيد. أطلب الثروة والنجاح والسعادة والسكينة والحب، وأن يشع الحب والخير على الناس جميعا. عندئذ سيمنحك عقلك الباطن فائدة مركبة في كل تلك الأشياء.
- لا توجد فضيلة في الفقر، إنه مرض عقلي، ويجب عليك أن تشفي نفسك حالاً من هذا المرض أو الصراع العقلي.
- إنك لا تستحق أن تعيش في كوخ أو ترتدي الخرق والأثواب البالية، أو تتضوّر جوعاً، إنك تستحق أن تحيا حياة تتسم بالوفرة لكل ما تطلبه.
- لا تستخدم مصطلحات مثل "أموال قذرة" أو "إني احتقر المال"، فإنك تفقد الشيء الذي تنتقده. ليس هناك شيء طيب أو سيئ، ولكن تفكيرك هو الذي يجعله كذلك. أو كما يقول شكسبير، "لا شيء جميل أو قبيح، ولكن التفكير يجعل منك كذلك".
- كرّر باستمرار "إنني أحب المال"، واستخدمه بحكمة وبشكل إيجابي، وأنفقه بابتهاج، وسيعود لي أضعافاً مضاعفة.
- تخيَّل أو تصوير النهاية في عقلك يجعل عقلك الباطن يستجيب ويلبي الصورة العقلية.
- توقف عن محاولة الحصول على شيء بدون أن تدفع مقابلاً، يجب أن تدفع لكي تتسلم، يجب أن تولي أهدافك ومثلك ومشروعاتك اهتماماً عقلياً وسيقوم عقلك الباطن بمساعدتك. إن مفتاح الثروة هو تطبيق قوانين العقل الباطن بشحنه بفكرة الثروة.

كيف تحصل على رغباتك التي تريدها!

تذكر أنه متى يقبل عقلك الباطن فكرة فإنه يبدأ في الحال تنفيذها. إنه يستخدم كل مصادره الهائلة لتحقيق هذا الهدف ويحشد كل القوانين العقلية والروحية التي تحت سيطرته. هذا الأمر والقانون حقيقي بالنسبة للأفكار الطيبة الإيجابية والأفكار السيئة السلبية. العقل الباطن لا يجادلك، وبالتالي إذا استخدمته بصورة سلبية فإنه يؤدي إلى الفشل والاضطراب. ولكن عندما تستخدمه بطرق بناءة، فإنه يؤدي إلى إرشادك وتوجيهك. والشيء الوحيد الذي يجب أن تفعله لكي تتغلب على الإخفاق والفشل هو أن تجعل عقلك الباطن يقبل أفكارك الإيجابية البناءة، وتشعر بواقعيته والثقة به، وسيقوم قانون عقلك الباطن بعمل الباقي والإجابة وتحصل على النتائج التي تريدها.

إن عقلك الباطن لا يستجيب للإكراه العقلي، إنه يستجيب لإيمانك (اعتقادك) وثقتك أو قبول العقل الواعي الظاهر.

إنك قد تفشل دائماً في الحصول على نتائج وذلك نتيجة استخدامك عبارات سلبية مثل "الأشياء ليست على ما يرام، إنها تزداد سوءاً"، "إنني لن أحصل على نتيجة أبداً"، "إن الأمر ميئوس منه"، "لا أعرف ماذا أفعل"، "إن الأمر مختلط عليّ"، عندما تستخدم مثل هذه العبارات السلبية لا تحصل على ردّ أو تعاون من عقلك الباطن.

عندما تعمل مع عقلك الباطن ينبغي أن يكون هناك فكرة قاطعة وهدف محدّد في عقلك. بأن الذكاء المطلق داخل عقلك الباطن هو الذي يعرف الإجابة لمشكلتك المحيرة.

إن عقلك الباطن يعرف طرق ووسائل علاج أي عضو من جسدك وعلاج علاقاتك كما أنه يتخذ قرار الصحة والشفاء. الاسترخاء هو مفتاح العمل. إفعل بسهولة لا تهتم بالتفاصيل والوسائل، لكن إعرف النتيجة النهائية والهدف المحدّد. وإحصل على العاطفة والشعور بالنتيجة السعيدة لمشكلتك سواء كانت المال أو الوظيفة أو الصحة والعافية. وينبغي أن تشعر بفكرتك الجديدة في الحالة المنتهية كما تحدث الآن وليس في المستقبل.

استخدم خيالك ولا تستخدم قوة إرادتك

التخيل أقوى من الإرادة. وهناك تخيلات تنبعث من العقل الباطن، فيها طرق قيمة جداً لمعالجة بعض الأمراض والشفاء منها. وتخيلات العقل الباطن هي الأساس للتداوي الروحي (العقلي) الايحائي.

الإرادة بالدرجة الأولى قوة للعقل الواعي الظاهر تعمل ذاتياً بإجهاد، أما التخيل فهو قوة للعقل الواعي الظاهر والعقل الباطن معاً. والتخيلات في خفايا أعماق العقل الباطن تأتي دون أي إجهاد بإنجازات عظيمة لا تستطيع الإرادة مهما أجهدت نفسها أن تأتي بمثلها، والإردادة تستطيع القيام بإنجازات في مجال العضلات الخارجية على أن تكون هذه خالية من الأمراض والإصابات، وفي المجال السطحي للعقل الواعي الظاهر، ولكن الإرادة لا تستطيع أن تزيل ألماً أو تشفي من مرض، بعكس التخيلات والتصورات التي تستطيع بفضل فعاليتها في أعماق العقل الباطن أن تزيل الألم، وأن تشفي أمراضاً جسمانية وأمراضاً نفسية مما لا تستطيعه الإرادة مطلقاً.

عند استخدام عقلك الباطن أنت تستخدم قوة الإرادة. أنت تتخيل أو تتصور النهاية وحالة التحرر، وستجد كأن العقل الباطن يحاول حل المشكلة وإنجاز الهدف المحدد ولكنه يصر على وجود إيمان بسيط أو ثقة بوجوده وقدرته الطبيعية. صوّر نفسك بدون المرض أو المشكلة. تخيل حالتك العاطفية وشعورك عند التحرر وحل

المشكلة وإنجاز الهدف الذي طلبت تحقيقه من عقلك الباطن. وتذكر دائماً أن العقل الباطن هو الذي يقوم ببناء الجسم ويسيطر على كل وظائفه الحيوية.

كيف يصنع خيالك المنظّم المعجزات؟

إن الطريقة الطبيعية العجيبة للحصول على استجابة من عقلك الباطن هي من خلال الخيال المنظم الموجهة والمركّز أو الخيال العلمي. ولا تنسى أن عقلك الباطن هو الذي يقوم ببناء جسدك ويسيطر على وظائفه الحيوية.

الطريقة هي:

- انظر إلى المشكلة من كل النواحي.
- إلجأ إلى عقلك الباطن وأعطه المشكلة أو الهدف.
- استرح في حالة ثقة وإيمان عميق كما لو كان قد تم حل المشكلة أو تحقيق الهدف.

لا تضعف رغبتك العميقة أو دعاءك بقولك أنا آمل في أن أشفى أنا آمل في ذلك. إن شعورك واعتقادك بشأن تحقيق العمل أو طلبك أو دعاءك هو رئيسي.

أنقل فكرة الصحة إلى عقلك الباطن إلى درجة الاعتقاد العميق (الإيمان)، ثم استرخ. من خلال الاسترخاء أنت تحث وتحفّز عقلك الباطن الكامن في أعماقك إلى العمل وتمكين الطاقة الحيوية الحركية خلف الفكرة من السيطرة عليها وتجعل تحقيقها ملموساً وواقعياً.

قانون الجهد المعكوس

لقد عرّف "كوي" عالم النفس الفرنسي المشهور قانون الجهد المعكوس كما يلي: عندما تكون رغباتك وخيالك متعارضين، فإن خيالك يكسب.

مثال:

إذا طلب منك أن تمشي على لوح خشب على الأرض، فإنك ستفعل ذلك بدون شك. الآن افترض أن نفس لوح الخشب موضوع على ارتفاع ٢٥ قدماً في الهواء بين حائطين. هل تستطيع أن تمشي على اللوح؟ إن رغبتك في المشي على اللوح ستواجه من جانب خيالك بالخوف من السقوط. وفكرة وصورة الوقوع ستتغلب عليك، ورغبتك وإرادتك أو جهدك للمشي على لوح الخشب ستنعكس، وسيتم تعزيز فكرة الفشل السائدة والمسيطرة.

إذا قلت أنا أريد الشفاء ولكن لا أستطيع تحقيقه، سأكره نفسي على الدعاء، سأستخدم كل ما أستطيع من قوة الإرادة، إن الخطأ يكمن في مجهودك. لا تحاول أن تجبر عقلك الباطن على قبول فكرة بممارسة قوة الإرادة. إن مثل هذه المحاولات لا تنجح ويحصل عكس ما تريد.

تجربة شائعة بين الطلبة

كثيراً ما يحصل للطلبة عندما يقرؤون أوراق الامتحانات أن كل المعلومات قد هجرتهم فجأة، وأصبحت عقولهم لوحة بيضاء ولا يستطيعون استرجاع فكرة واحدة لها صلة بموضوع أسئلة الامتحان. وكلما زاد عضهم على شفاههم أو أسنانهم واستدعاء قوى الإرادة كلما زاد هروب الإجابة. ولكن عندما يتركون قاعة الامتحان ويسترخي الضغط العقلي تتدفق بسهولة الإجابات التي ينشدونها إلى عقولهم. إن محاولة إجبار أنفسهم على التذكر كانت سبب الفشل والإخفاق.

يجب المصالحة بين رغبتك وخيالك المتصارعين

من الضروري أن يكون إتحاد أو انسجام أو اتفاق بين عقلك الواعي الظاهر وعقلك الباطن (وعيك الباطن الخفي — اللاشعور) على أي فكرة أو رغبة أو صورة

ذهنية تريد تحقيقها. فعندما لا يكون هناك أي خلاف في أي من مستويات (أجزاء) عقلك، فإن رغبتك أو دعاءك سيستجاب له.

تجنب كل صراع بين رغباتك وخيالك بالدخول في حالة نعاس ونوم تقلل كل جهد إلى أدنى حد. إن أفضل وقت لحث عقلك الباطن هي قبل النوم، وسبب ذلك أن أعلى درجة لإنتاج العقل الباطن تحدث قبل النوم وبعد الاستيقاظ من النوم مباشرة. في هذا الوقت وهذه الحالة لا توجد الأفكار السلبية والوهمية التي تميل إلى جعل رغباتك وبالتالي تمنع قبول العقل الباطن لها. وعندما تتخيل أو تتصوّر حقيقة تحقق وإنجاز رغبتك أو هدفك وتشعر بإثارة الإنجاز فإن عقلك الباطن يحقق رغبتك أو هدفك المعيّن.

نوعية أفكارك تحدد شكل حياتك

فكر تفكيراً إيجابياً:

إن التفكير الإيجابي هو الانتفاع بقابلية العقل الباطن اللاواعي للاقتناع بشكل إيجابي. والعقل الباطن لا يفكر، ولا يحكم، إن كانت المعلومة صحيحة أم خطأ، معقولة أم سخيفة، حقيقية أم كاذبة..إنه فقط يخزنها، ليؤدي إلى سلوك موافق للمعلومة المختزنة في مرحلة لاحقة.

إذا أردت أن تغير سلوكك أو أداءك فيجب أن يكون ذلك من خلال عقلك الباطن، مما يعني أنه يجب أن تختار أفكاراً إيجابية جديدة، وتغذي عقلك الباطن بها مراراً وتكراراً؛ لأن الأفكار المتكررة ترسخ في العقل الباطن اللاواعي. كما أن الأفكار السلبية المتكررة تؤثر بشكل سلبي على اللاوعي (اللاشعور، العقل الباطن) وتؤدي إلى نتائج سلبية عندما تترجم الأفكار، والرغبات والأمنيات عن طريقه.

هناك أمور معينة في حياتك، لا يمكنك القيام بشيء حيالها، لكن بالتأكيد يمكنك تغيير الطريقة التي تنظر بها لهذه الأشياء، فعندما تضع نفسك في إطار عقلي إيجابي فلن تشعر بإحساس أفضل بداخلك فحسب، ولكنك ستؤثر تأثيراً إيجابياً على البيئة المحيطة، فالناس يفضلون الشخص السعيد هادئ الأعصاب، وسوف ينعكس سلوكك الإيجابي على الطريقة التي يتعامل بها الناس معك.

إعلم أن لكل فعل ردّ فعل، وما تزرعه سوف تحصده، وهو مسألة انتظار قبل أن تحصد ما زرعته. وهذا صحيح في كل مجالات الحياة. وكونك إيجابياً معناه كونك ودوداً وصريحاً، تقول ما تعتقده وتسعى للحقيقة، وهذا لا يعني أن تكون

فظاً، بل يعني أن تختار بوعي وأن تنظر للجانب المضيء من الأمور، وتحب نفسك والآخرين، وتهتم بمن حولك. ممن يهتم بالآخرين يثير اهتمامهم به. وكونك إيجابياً يعني أن تقلق بشكل أقل وتستمتع أكثر، وأن تنظر للجانب المضيء بدلاً من أن تملأ رأسك بالأفكار السوداء، وتختار أن تكون سعيداً بدلاً من الاكتئاب والحزن، وأن يكون شعورك الداخلي طيباً. فإنه من المهم جداً أن تعتني بنفسك وأن تسعى للحصول على السعادة وراحة النفس. فإن لم تكن أنت نفسك سعيداً فلن تسعد غيرك. ولن تنجح فيما تعمله.

ماذا يدور في ذهنك من أفكار وتخيلات؟

يجب أن تنتبه لما تفكر فيه طوال اليوم. تحقق من نوعية أفكارك. هل أنت منهمكاً في الأفكار السلبية الهدامة كالكراهية أو الشعور بالذنب، أو الحسد، أو الغضب؟ إقض على هذه الأفكار في مهدها، واستبدلها بأفكار إيجابية.

إذا لم تتخلص من هذه الأفكار السلبية فستنمو بشكل مستمر. استمع لصوت أفكارك فسوف تندهش بميلك إلى التفكير بطريقة سلبية. ينبغي أن تروّض نفسك على عدم إكمال أي فكرة سلبية حتى نهايتها. وإذا ابتدأت في التفكير السلبي، قل لنفسك "قف" واستبدله بتفكير إيجابي.

إليك بعض الأفكار والصيغ السلبية وطرق إعادة صياغتها بشكل إيجابي.

- **حوّل الضعف إلى قوة:**

الفكرة السلبية:

"ليتني لا أذهب لهذه الحفلة الليلة، فأنا لا أعرف ماذا أقول لمن أتعرف عليهم لأول مرة".

الفكرة الإيجابية:

"أنا أحب الناس وهم يحبونني لأنني أنصت باهتمام لما يقولونه..لذا فأنا أتطلع للذهاب إلى هذه الحفلة للالتقاء والتعرّف بأناس يثيرون اهتمامي".

- **توقف عن تمثيل دور الضحية:**

الفكرة السلبية:

"إنني أشعر بضيق وقلق لأن مدير العمل لم يخبرني بعد إن كنت سأحصل على زيادة في راتبي أم لا".

الفكرة الإيجابية:

"إنني أشعر بأني أستحق زيادة في راتبي وقد تركت للمدير الوقت الكافي ليتخذ قراره في هذا الأمر، لذا سأذهب اليوم لأسأله بكل ثقة عن قراره".

الفكرة السلبية:

"إنني أشعر أن الخادمة تخدعني لأنها لا تنظف النوافذ".

الفكرة الإيجابية:

"إن الخادمة تؤدي عملها جيداً باستثناء تنظيف النوافذ، يجب أن ألفت نظرها لهذه النقطة بطريقة وديّة لكنها حاسمة".

- **اعتن بنفسك:**

الفكرة السلبية:

"إن الحياة تتجاهلني فلم يحدث لي شيء سار".

الفكرة الإيجابية:

"اليوم هو بداية حياة جديدة، اليوم كل شيء مختلف لقد قررت أن أدعو نفسي لبعض الرفاهية مثل نزهة في الريف، أو الذهاب للسينما، أو وجبة لذيذة، فأنا أستحق ذلك".

• نظرتك لنفسك:

الفكر السلبية:

"إنني خائف لأنني سألقي كلمة في الأسبوع القادم، الكل سيشاهدني، سأكون مرتبكاً جداً".

الفكرة الإيجابية:

"إنني مستعد تماماً لكلمتي، فأنا أعرف جيداً ما سأقوله، وإنني أتطلع لإشراك الآخرين معي في معلوماتي، وسيهتم الجميع بما سوف أقوله".

• تجنب صيغة النفي:

لا تقل "لن أكون خائفاً" قل "أنا هادئ ومسترخي" بمعنى آخر فكر فيما تريده وليس فيما لا تريده.

• استخدم صيغة الفعل المضارع:

لا تتحدث بصيغة المستقبل بقدر الإمكان. قل "أنا أتحدث بثقة أمام الآخرين" بدلاً من "سوف أكون واثقا من نفسي وأنا أتحدث أمام الآخرين". إن العقل الباطن يأخذ الكلام حرفياً، لذا فعندما تتحدث عن شيء سيحدث في المستقبل فإن عقلك الباطن سينتظر معك حتى يأتي الوقت المناسب. من المهم أن تشعر بالثقة الآن كي تكون واثقاً من نفسك إلى أن يأتي الحدث الذي تنتظره.

• **استخدم الأفكار الإيجابية الجديدة بشكل متكرر:**

إن أفكارك السلبية القديمة تبدأ في التزايد والنمو عندما تغفل عنها، فالعادات القديمة لا تندثر بسهولة، فيتعيّن عليك أن تواظب على استبدالها في كل مرة تنتبه لها. وفي النهاية الأفكار الإيجابية ستظهر تلقائياً، والتفكير الإيجابي البناء سوف يصبح جزءاً من طبيعتك وعاداتك.

إبدأ يومك بأفكار إيجابية مثل:

- إنني أتطلع إلى يوم جديد. إنني كفؤ ومتفتح لتقبل أفكار جديدة، وإنني أتعامل مع واجباتي بيسر وكفاءة.
- أحب نفسي وأحب الآخرين، وأتعامل وأعمل جيدا معهم. إني مبدع ومستعد للتعاون، كما أنني أجد سهولة في جعل الآخرين يتعاونون معي.
- إنني شخص سلس، أتعامل مع المشكلات بهدوء وبدون انفعال، حيث أنني أعتبر المشكلات نقاط انطلاق للأفكار الجديدة، فهي تكسبني مهارات جديدة.
- اليوم، هو يوم انسجام وتناغم، أنا منسجم مع العالم من حولي، كما أنني أرى أهدافي بوضوح، وبإمكاني تحقيقها بسهولة.

من المفيد أن تكتب أفكارك الإيجابية بدقة وتقرأها عدة مرات يوميا، من ثم ستحفظها عن ظهر قلب. واظب على تكرار قراءتها مرة بعد مرة حتى تترسخ في عقلك الباطن.

لكي تتغلب على الصعوبات الأولية السلبية التي تعترض أفكارك الإيجابية، استخدم هذه الحيلة: تظاهر أنك تمثل دوراً. تظاهر أنك شخص آخر، شخص جديد يتمتع بالثقة، وقوي الإرادة والتصميم، هادئ ومستجمع ومركّز لأفكارك. يمكن أن تختار نموذجاً بشرياً وتظاهر أنك هذا الشخص. تخيل أنك "رجل خارق"، تصرف بثقة حتى وإن كانت مشاعرك عكس ذلك. كن مصراً على تغيير طريقة

تفكيرك للأفضل. إن الخطوة الأولى لك وحدك، فقبل أن تقنع الآخرين بصورتك الإيجابية الجديدة يجب أن تقنع نفسك.

اتصل بعقلك الباطن

ليس عقلك الباطن مسؤول فقط عن تخزين الذكريات، والأحاسيس، ولكنه أيضاً موقع الإبداع، والحدس والأفكار.

الحدس يظهر فجأة ليوجهك في اتجاه معين. مثلاً عند استغراقك في الاعتناء بحديقة منزل، فجأة تقفز فكرة ما إلى رأسك وتجد حلاً لمشكلة كنت تفكر فيها منذ عدة أيام. وهكذا قد ساعدك عقلك الباطن على إيجاد حل.

إن كنت فناناً، فإن عقلك الباطن يساعدك بالطريقة السابقة نفسها، بتزويدك بالإلهام، والأفكار الخلاقة لعملك الفني.

إن كل الإنجازات بدأت بفكرة" فالأفكار تنطلق شرارتها بالمصادفة ولا يمكن إيجادها بالقوة. كما أنها لا علاقة لها بالإرادة، وكلما حاولت أكثر لإيجاد فكرة، قلّت إمكانية إيجادها، وكلما استخدمت إرادتك أكثر، قلت فرصتك في الاتصال بعقلك الباطن، فالأفكار تلمع في الذهن عندما تكون غير منتبه، وعندما تكون تفكر في شيء مختلف.

الحدس أيضاً لا علاقة له بالإرادة، فهو قوة موجهة بداخلك ترشدك بطريقة تبدو غير منطقية لكنها في النهاية غالباً ما تثبت صحتها.

عقلك الباطن دائماً يعمل من أجلك. حتى عندما تتوقف عن التفكير في مشكلة ما، فإنه يظل يفكر فيها، وحينما تكون مسترخياً بالقدر الكافي للاستماع لهذا الصوت الداخلي فسيعطيك الحل في صورة فكرة، أو حدس، وقد يحدث هذا أثناء النهار أو الليل في صورة حلم (وإن كان ذلك بشكل رمزي).

استخدام قوة عقلك الباطن في تحقيق الثروة والنجاح

أفكارك تجلب إليك قوى من الخارج من
ذات النوع الذي تخزنه في نفسك.

"راسكين"

إذا كنت تواجه صعوبات مالية، وإذا كنت تسعى لتحقيق أهدافك ولم تنجز شيئا البتة، فإن ذلك يعني أنك لم تُقنع عقلك الباطن أنه سيكون لديك الخير الكثير وزيادة تستغني عنها .إنك تعرف أشخاصاً يعملون ساعات قليلة كل أسبوع، ومع ذلك يحصلون على أموال طائلة، إنهم لا يكافحون ولا يكدحون. لا تصدق مقولة أن الثروة لا تتحقق إلا بالعرق والجهد. إن الأمر ليس بهذه الطريقة. إن أفضل وسيلة هي تلك التي لا تبذل فيها أي مجهود. إفعل الشيء الذي تحب أن تفعله وافعله للاستمتاع به وبغرض تحقيق الإثارة في نفسك.

إعلم أن الأشياء العظيمة إنما تنتج دائماً من وصل أشياء صغيرة ببعضها وصلاً بارعاً، وضم شملها بمهارة وإتقان. وباتخاذنا الخطوة الأولى نحصل على القدرة التي تساعدنا على إتخاذ الخطوة الثانية.وإذا كانت لدينا الفكرة النافذة الصائبة عما نرغب أخيراً في إنجازه فستبقى العضلات أمينة على واجباتها بوساطة التركيز إلى أن نبلغ الغاية التي نرجوها ونأملها، وندرك الغرض.

وإن الرجل الذي يعمل على تحقيق أحلامه، إنما هو الذي يركز أفكاره على غرض بعينه. ولا يسمح لنفسه أن يحيد أو ينحرف عن هذا الغرض حتى تتحقق مثاليته. إنه يصون طاقته ويوجهها نحو هدف معين كالهداف الذي يركّز انتباهه

على الهدف عاملاً على إصابته. إنه يترك عقله لتنوع الفكر واختلافاته، ولكنه لا يسمح لأي إيحاءات مضادة أو عكسية أو تعوق أثر تفكيره الذي ينويه أو الذي صمم عليه.

وإذا أردت أن تحصل من عملك على إيراد طيب ودخل كبير، ينبغي لك أولاً أن تعيد تجديده عقلياً. وعليك أن تمتدحه وتثني عليه عقلياً – هبه من قلبك، سراً وعلانية، بركتك ونعمتك. قل دائماً أبداً إنك تحبه. وفكر دائماً في أنك تحبه، وحتماً ستحبه. وبعد أن يتم هذا، وبعد أن تتحسن علاقتك بعملك، وتنسجم معه، وتتم المواءمة بينكما، يمكنك أن تعتمد عليه في جلب الغنى والثروة إليك.

الثروة مصدرها العقل

الثروة –ببساطة– هي اقتناع الفرد الراسخ بقدرة العقل الباطن الكنز المخبأ في أعماقك.

يجد الشخص الذي يتسم عقله بالضحالة والفقر نفسه في وضع لم يحدث شيء، ويبدو أن هؤلاء الأشخاص عندما قالوا تلك الكلمات أو العبارة كان لديهم شعور داخلي أنهم يكذبون على أنفسهم.

إن تأكيدك ينجح عندما يكون تأكيداً معيناً محدّداً، ولا يسبب أي صراع أو جدالاً عقلياً. إن عقلك الباطن يقبل ما تشعر حقيقة به أنه صدق وليس مجرد كلمات أو أقوال لا قيمة لها. إن الفكرة أو الاعتقاد المهيمن يقبله العقل الباطن دائماً.

كيفية تجنب الصراع العقلي

إليك الطريقة النموذجية للتغلب على الصراع العقلي. إجعل ما يلي بيانا عملياً مستمراً وبخاصة قبل النوم "بالليل والنهار، أتنعم بكل شيء أرغبه" وهذا التأكيد من جانبك لن يثير أي جدال لأنه لا يتعارض ولا يناقض انطباع عقلك الباطن.

إقترح على أحد رجال الأعمال الذي كان قلقا جدا بسبب انخفاض مبيعاته وموارده المالية، أن يجلس في مكتبه هادئا ويكرر العبارة التالية مراراً: "إن مبيعاتي تتحسن كل يوم" فهذه العبارة تدفع إلى تعاون العقل الباطن والعقل الواعي مما كان له نتائج جيدة.

عقلك الباطن ينمي أي شيء تودعه في داخله:

إذا ملأت عقلك الباطن بالشعور بالفقر، سيجلب لك المزيد من ظروف يحيطها الفقر، بينما يجد الشخص الآخر الذي يكون عقله مليئاً بأفكار الغنى والثروة والنجاح نفسه محاطا بكل شيء يحتاجه، وأنه لم يكن مراداً أن يحيا حياة الفقر والعوز. إنه بإمكانك أن تحصل على الثروة وكل شيء تحتاجه والكثير الذي يمكن لك أن توفره. فإن في كلماتك القوة لتطهر عقلك من الأفكار الخاطئة والسلبية وتغرس مكانها أفكاراً إيجابية صحيحة.

بناء الوعي بالثروة

إن الطريقة النموذجية لبناء الوعي بالثروة هي: كرر في نفسك لمدة خمس دقائق ثلاث أو أربع مرات يوميا كلمات "ثروة-نجاح" فإن لهذه الكلمات قوة هائلة، وهي تمثل القوة الداخلية لعقلك الباطن. اربط عقلك بهذه القوة الجوهرية التي بداخلك في عقلك الباطن وعندئذ سوف تظهر في حياتك الظروف والأحوال الملائمة لطبيعتك.

إنك تمتلك قوى حقيقية بداخلك، ولن يواجه عقلك أي صراع عندما تقول كلمة "غني"، كما أن الشعور بالغنى سوف يتفجر بداخلك طالما ظلت فكرة الغنى تدور في عقلك.

إن الشعور بالغنى يولد الغنى، إجعل ذلك في عقلك طوال الوقت. فعقلك الباطن يشبه بنك أو مؤسسة عالمية وهو يجعل ما تودعه بداخله ينمو ويكبر سواء كانت الفكرة تتعلق بالغنى أو الفقر، وما تزرعه تحصده، وعليك أن تختار الغنى والنجاح والصحة الجيدة والسعادة.

إن العديد من الأشخاص شكواهم المعتادة هي "لقد قلنا لأسابيع وشهور عبارة: إنني غني وأتمتع بالرفاهية"، ولكن إجعل ذلك شيء متداول في حياتك، سوف تحصل عليها دائما وبشكل لا يمكن تجنبه بصرف النظر عن شكل هذه الثروة.

حجر عثرة شائع في طريق الغنى

هناك أناس يزعمون أنهم يحاولون إنجاز أهدافهم، ويبدو أنهم يصارعون صراعاً مريراً لتحقيق ذلك. لكن إذا استمعت إلى حوارهم فإنه في أغلب الأحيان يمضي بهذا الشكل دائما يدينون هؤلاء الذين نجحوا في الحياة، لهذا السبب تجدهم في عوز وفاقة، فهم يدينون الشيء الذي يرغبون فيه ويريدونه، ويتكلمون منتقدين زملاءهم الأكثر غنى، لأنهم حساد لما في أيدي غيرهم من النعم.

الحسد هو السبب في قلة الثروة في حياة العديد من الناس.

فأفكار الحسد هدامة ومدمرة لأنها تحدث موقفا سلبيا. وعلاوة على ذلك فإن الثروة تتدفق منك بدلا من أن تتدفق إليك. إذا كنت دائما في ضيق بسبب النعيم أو الثروة العظيمة التي يتمتع بها شخص آخر، فاطلب فوراً له وبصدق أن يزداد غنى، فذلك سوف يحيّد الأفكار السلبية في عقلك ويحدث دفعة قوية للغنى أن يتدفق إليك بواسطة القانون الخاص بعقلك الباطن. تذكر أن العقبة أو الشيء المعوق في طريق

الغنى يكمن في عقلك، وأنك تستطيع الآن أن تزيل تلك العقبة من خلال اكتساب علاقات طيبة مع جميع الناس.

وإذا منحت عقلك الباطن الشعور بالعوز والحاجة، فإنه سيجلب لك المزيد من العوز. إن عقلك الباطن يضخم وينمّي أي شيء تودعه في داخله. عليك أن تودع في عقلك الباطن أفكار الرفاهية والنجاح والغنى والصحة الجيدة عندما تصحو من نومك كل صباح، وكذلك قبل النوم. إملأ عقلك بهذه المفاهيم، واشغله بها بقدر ما تستطيع، وستجد هذه الأفكار الإيجابية البناءة طريقها إلى بنك عقلك الباطن، ومن ثم تجلب لك الغنى والنجاح والسعادة.

لماذا لم يحدث أي شيء؟

قد تقول "أوه" إنني فعلت ما أشرت إليه ولم يحدث شيء. إنك لم تحصل على النتائج المنتظرة لأن أفكار الخوف غمرتك بعد دقائق قليلة واستطاعت هذه الأفكار السلبية أن تحيّد الأفكار الإيجابية الجيدة التي كنت قد أكدت عليها. فعندما تضع بذرة في التربة، عليك أن تدعها كي تكوّن الجذر وتنمو.

العقل المصدر الحقيقي للثروة

عقلك الباطن لا تنقصه الأفكار، فبداخله يوجد عدد لا محدود من الأفكار على استعداد للتدفق إلى عقلك الواعي والتي تظهر بشتى الطرق في صورة نقود لديك، وسوف تستمر هذه العملية في العمل داخل عقلك بصرف النظر عن انخفاض أو ارتفاع أسعار الأسهم المالية أو قيمة الدولار أو الجنيه الإسترليني.

عندما تذهب للنوم، مارس الطريقة التالية: كرر كلمة "غنى" بهدوء وإحساس بها، إفعل ذلك أكثر من مرة. سوف تدهشك النتائج، حيث ستجد أن الثروة تتدفق إليك.

إخدم نفسك بقوى عقلك

- اتخذ قرارك الآن بأن تكون غنيا بأيسر الطرق الطبيعية من خلال مساعدة مؤكدة للنجاح من عقلك الباطن.
- إن الغنى هو نجاحك في إقناع عقلك الباطن بفكرة الغنى، إنسخ في عقلك الباطن هذه الفكرة.
- كرر كلمة "غنى" في نفسك وببطء وهدوء لمدة خمس دقائق قبل أن تنام، وسوف يظهر أثر هذه الكلمة في حياتك العملية.
- إن الشعور بالغنى يجلب الغنى، احتفظ بذلك في عقلك دائماً.
- ينبغي لعقلك الباطن وعقلك الظاهر أن يكونا على اتفاق، فعقلك الباطن يقبل بالفعل ما تشعر أنه حقيقي. يقبل عقلك الباطن الفكرة المسيطرة والمهيمنة على عقلك الواعي الظاهر. لذا يجب أن تكون هذه الفكرة هي "الغنى".
- تستطيع التغلب على الصراع العقلي فيما يتعلق بالثروة عن طريق التأكيد المستمر على قولك "إنني أتنعم ليلاً ونهاراً بكل ما أرغبه".
- يمكنك زيادة مبيعاتك من خلال تكرار العبارة التالية مرات عديدة "إن مبيعاتي تتحسن كل يوم، إنني أحقق تقدماً وازدهاراً وازداد غنى كل يوم".
- عليك بزرع وإيداع أفكار الرفاهية والغنى والنجاح في عقلك الباطن وسوف يمنحك عقلك الباطن خيراً وفوائد مضاعفة.
- ما تؤكده وتثبته بعقلك الواعي الظاهر، لا تجعل عقلك ينكره بعد ذلك بدقائق، فإن هذا ينزع قوة الشيء الإيجابي الطيب الذي أكدته.
- مصدرك الحقيقي للثروة والغنى هو الأفكار التي في عقلك. تستطيع أن تحصل على فكرة تساوي مليون دولار، وسوف يعطيك عقلك الباطن تلك الفكرة التي تسعى إليها.

- إن الغيرة والحسد هما حجرا عثرة أمام تدفق الثروة والغنى، ابتهج لرفاهية وخير الآخرين.
- العقبة في طريق الثروة والغنى تكمن في عقلك. دمر تلك العقبة باكتساب علاقات طيبة مع الآخرين.

كيف تجعل عقلك الباطن شريك في نجاحك

إن قوى العقل الباطن الخلاقة، هي الطاقة التي تدعم كل الخطوات في أي مرحلة للنجاح.

إن الذي تفكر فيه وتشعر به هو الذي تصنعه إننا نصنع ما نعتقده.

إذا تصوّرت شيئا بوضوح فإن القوى السحرية لعقلك الباطن تمدّك بالأساسيات اللازمة لإنجاز هذا الشيء.

النجاح يعني الحياة الناجحة، وهو النتيجة الحتمية لسلامة التفكير، وسداد الرأي، وسعة الإدراك، ونفاذ البصيرة. أما التفكير الخاطئ فهو المعضلة الأساسية دائماً، وهو السبب في ضعف إدارة الأعمال. هل أنت ممن يفكرون في الإخفاق أكثر مما يفكرون في النجاح؟..هل تروي لأقاربك أو لزملائك في العمل كيف تفشل، ولماذا تفشل، في حين أنه ينبغي عليك أن توضح لهؤلاء جميعاً كيف ولماذا أنت سائر في طريقك إلى النجاح؟..هل في عقلك الخفي اللاشعوري (عقلك الباطن) عقدة نقص مزمنة تقف ضد فكرة النجاح؟

"سمير..إنك لا تساوي شيئاً البتة. ولن تتقدم في عملك قيد أنمله، لأنك متردد متحير، ولا يمكنك أن تبتّ، في أمر من الأمور"..

هذه الفكرة كانت متسلطة على أحدهم، واستمرت تدفعه إلى الخلف حتى بلغ الأربعين من عمره. إنه حينما كان في الخامسة عشرة كان أخوه الذي يكبره في

السن ينمي فيه "عقدة الفشل" هذه ويدفعها في أعصابه الطريّة، حيث رسخت فيه ربع قرن من الزمان.

في عيد ميلاد "سمير" الأربعين حدثت أمور. حدث أن أخاه هذا الأكبر منه انتابته ضائقة مالية، ومني بكارثة، فجاءه يلتمس منه النصيحة والعون. عندئذ استعاد إلى ذاكرته ما كان عليه منذ خمس وعشرين سنة مضت. ورأى بعين خياله ما كان يجب أن يكون. رأى أنه كان معداً تمام الإعداد للنجاح كأخيه سواء بسواء؛ وأنه كان في ميسوره أن يناضل ويكافح، ويثبت ويستقر. وبالتالي كان في استطاعته أن ينجح. لقد كان يتم أعماله وينجز ما عليه من واجبات بهمة فاترة، وحمية ضعيفة. ثم رأى بعد ذلك في لمح البصر، أن كل العناصر التي يتطلبها النجاح، كانت ولا تزال تكمن فيه.. في ذاته. فساعد أخاه وانتشله من عثرته.

إن هذا النور الجديد، وهذا الإيمان الجديد، اللذان اكتنفاه أعطياه عزماً وثباتاً، ومقدرة لإنبثاق جديد من النشاط في العمل صنع له حظه وحياته الجديدة.

عناصر النجاح

إن العنصر الأول اللازم لتحقيق النجاح هو إيجاد الشيء الذي تحب أن تفعله، ثم تفعله. النجاح يكمن في حبك لعملك. فإذا كان الرجل طبيباً نفسانياً مثلا فليس من المفيد له أن يحصل على دبلوم ويعلقه على الحائط، بل ينبغي أن يساير الأحداث ويحضر المؤتمرات في الأبحاث النفسية ودراسة العقل وأعماله وطاقاته الكامنة . فطبيب الأمراض النفسية الناجح هو الذي يقوم بزيارة العيادات ويطالع آخر وأحدث المقالات والأبحاث العلمية. إنه يتعرف على أحدث الوسائل للتخلص من المعاناة الإنسانية. إن الطبيب الناجح يجب أن يمتلئ عقله وقلبه باهتمامه بمرضاه.

التخصص

العنصر الثاني اللازم لتحقيق النجاح هو التخصص في فرع من العمل وأن تعلم عنه أكثر من أي فرع آخر. على سبيل المثال، إذا اختار شاب الكيمياء كوظيفة له، يجب أن يركز على فرع من فروع هذا المجال. ويجب أن يمنح كل وقته واهتمامه لهذا التخصص الذي اختاره.

ويجب أن يصبح متحمساً بما فيه الكفاية لمعرفة كل ما هو متاح بشأن هذا المجال، وإذا كان ذلك متاحاً فيجب أن يعرف عنه أكثر من أي شخص آخر.

ينبغي لهذا الشاب أن يهتم بشدة بعمله وأن يرغب في خدمة العالم. وإن مجرد تدبير شؤون الحياة وتجنب الإخفاق لا يعتبر نجاحاً. يجب أن يكون الدافع أكبر من ذلك وأنبل وأكثر طموحاً. كما يجب أن يخدم الآخرين.

في إحدى المدن الصغيرة بجنوب فرنسا محل صغير للخياطة يدعى محل "الإبرة السحرية" صاحبة المحل لا تخيط سوى فساتين قروية من النوع الذي ترتديه الفلاحات الأسبانيات. ولما كان جنوب فرنسا يجذب السياح وسكان فرنسا الشمالية الذين تتطلب حالتهم الصحية المناخ المعتدل، فقد ازدهرت أعمال "محل الإبرة السحرية" بفضل إقبال الغرباء الذين اجتذبهم اختصاص المحل.

وفي هوليوود عاصمة السينما سيدة فرنسية تدعى ماري كلور تملك محل لبيع القبعات وفي هوليوود أكثر من ماية محل لبيع هذا الصنف، ولكن محل ماري كلور يمشي في الطليعة لأن لصاحبته مخيلة مبدعة. فهي تحرص على إعطاء كل سيدة القبعة التي تلائم رأسها، فإذا لم تقع على قبعة جاهزة تأخذ للزائرات القياسات اللازمة وتستمهلها بعض الوقت لتصنع لها القبعة الملائمة. وأية امرأة لا يشوقها أن تعتمر قبعة صنعت من أجلها وحدها من طراز خاص.

إن ماري كلور مدينة بنجاحها لاختصاصها وليس شرطا للنجاح أن تكوني يا سيدتي صاحبة مشروع أو ذات مهنة حرة. لقد قدمت انجيلا مارتا لزوجها المقاول

وايت سيمون خدمة محترمة لأنها هي المستخدمة الصغيرة فيه "في نادي النجمتين" في مدينة شيكاغو، فقد عرفت كيف تشغل مخيلتها وتربح أضعاف المرتب الذي تتقاضاه.

فقد كانت مهنة أنجيلا في النادي تسلم معاطف رواد النادي لدى وصولهم وتسليمها إليهم لدى انصرافهم..وذات مساء لاحظت وهي تعلق أحد المعاطف على المشجب أنه ينقصه زران، قالت في نفسها "لم لا أسد النقص وأعيده إلى صاحب المعطف معطفا بحالة جيدة فيكافئني على هذه البادرة.

ونفذت فكرتها في الحال، ومضت إلى السوق وابتاعت زرين من نوع أزرار المعطف وسوّت بهما النقص الحاصل، ولما جاءها صاحب المعطف يطلب معطفه لفتت نظره إلى ما قامت به فأثنى على فكرتها وشكر لها صنيعها، ودس في يدها دولارين مما شجعها على متابعة خطتها في تنفيذ معاطف رواد النادي وتنظيف ما كان بحاجة إلى التنظيف ورتق ما كان بحاجة إلى رتق الخ..فكان الأعضاء يجزون لها المكافأة..فجمعت مع الأيام مالاً أغناها عن العمل في النادي وأتاح لها التعرف على المقاول الذي طلب يدها وتزوجها.

لا توجد في الولايات المتحدة امرأة لم تسمع باسم ج.ل. برسون ملك الأحذية النسوية.

واجه برسون أزمة خانقة، وتنبأ له الذين رأوه يتخبط في مصاعب لا حصر لها بالإفلاس، ولكن تاجر الأحذية كان ذا مخيلة خصبة نشطة وذا تفكير سليم. فاستطاع الخروج من المأزق، وهو يربح اليوم مليون دينار في السنة.

فماذا فعل برسون للتغلب على أزمة سببت في إفلاس المئات من تجار الأحذية في الولايات المتحدة الأمريكية.

كل ما فعله أنه اختص زائرات محله بمزيد من العناية والالتفات وهو ما لم يخطر ببال سائر التجار.

كان برسون ما أن تدخل سيدة محله حتى يهرع للترحيب بها ويحرص على خدمتها بنفسه وسواء اشترت حذاء أم لم تشتر فإنه يشكر لها زيارتها لمحله، وقبل انصرافها يطلب منها أن تسمي له ثلاثا من صديقاتها ليعرض عليهن خدماته ويدعوهن إلى زيارة محله. وبديهي أن يستجاب طلبه بالسرور فليس أحب إلى المرء، رجلا كان أو سيدة من أن يطلب إليه الآخرون أداء خدمة من هذا النوع. وبعد حصوله على الأسماء يكتب إلى السيدات الثلاث داعيا إياهن إلى زيارة محله وإلى مشاهدة نماذج جديدة، فتقبل الدعوة واحدة من ثلاث على الأقل، وتتكرر المراسم نفسها مع الزائرات بحيث يزيد عدد المشتريات. وبفضل هذه الفكرة البسيطة استطاع برسون التغلب على الأزمة.

إن النجاح ليس دائما وليد الأفكار الثورية فكثيرا ما يكون مفتاحه فكرة بسيطة.

هو ذا أمريكي آخر، مدين بنجاحه لفكرة بسيطة. كان جيمس ماكورين، يدير شركة للضمان ضد الحريق في مدينة من مدن ولاية نيوجرسي عندما انتاب زوجته مرض خطير، فنصح له الأطباء بالابتعاد بها عن المدينة الكبيرة والإقامة نهائيا في ولاية كاليفورنيا. وانتقل جيمس إلى مدينة صغيرة تبعد عن لوس أنجلوس ثمانين ميلا، وكان عليه أن يبني مشروعه من الأساس، وأن يتذرع بالصبر وطول البال، ويصمد في وجه المصاعب، فهو ينزل مدينة لا تعرف عن شركته شيئا وفيها العديد من شركات الضمان ضد الحريق.

ولكن جيمس ماركوني لم ييأس بل ترك مخيلته تعمل، فأسعفته بفكرة لا يتطلب تنفيذها استعدادا ولا يكلف كبير عناء، فقد قرر ماركوي استدراج إلى التوقيع على عقود تأمين أو ضمان ضد الحريق، من طريق هو غير الطريق المنهجي، أو التقليدي المعروف، وأدرك أن استمرار الصلة بينه وبين السكان هو

الطريق المؤدية إلى الهدف. فحصل على عناوين هؤلاء وبدأ يكتب إلى كل واحد منهم رسالة في مطلع كل شهر مؤلفة من سطر أو سطرين.

واليك نماذج مما كان يكتب:

في كانون الثاني بعث إلى السكان بألف رسالة من مضمونها (إن شركة الضمان ماكورني ترجو لكن عاما مباركا، مقرونا بالتوفيق). في شباط كتب (ترجو شركة الضمان ماكورني أن تكونوا موفوري الصحة وأن تكون أعمالكم مزدهرة) وفي آذار (يسر شركة الضمان ماكورني أن تشرفوها بثقتكم)..الخ وقد كان لهذه الرسائل صداها في نفوس السكان وتأثيرها على مخيلتهم فأقبلوا على توقيع العقود وما لبثت شركة ماكورني أن احتلت مركز الصدارة بين شركات الضمان في المدينة.

والأمثلة على ما تستطيعه المخيلة في هذا المضمار أكثر من أن تعد أو تحصى.

ملك السيجار

في لندن ملك لفائف السيجار، في إنجلترا، وهو مدين لنجاحه لفكرة بسيطة جدا، فقد اعتمد في تقديم السيجار إلى المشترين بأسلوب لم يعتمده الباعة الآخرون، إذ كان يمسك السيجار من وسطه ويقدمه للزبون بحركة لبقة رشيقة تستلفت النظر، وبفضل هذا الأسلوب ازداد الإقبال على شراء اللفائف من دكانه المتواضع، فتضاعفت أرباحه، وبعد عشرين سنة صار يملك أربعين دكاناً لبيع اللفائف منها ستة دكاكين في لندن.

مثال آخر على ما تستطيعه المخيلة:

في ولاية نيوجرزي امرأة تبيع الفاكهة في كشك صغير تزاحمه عشرات من الأكشاك الكبرى، ولكنه يفوقها جميعا في مضمار تصريف الأصناف وإرضاء

الزبائن. ذلك أن المرأة عندما تزن الفاكهة تضيف إلى كل وزنة تفاحة أو خوخة وهي تقول ضاحكة "هذا إكراما لك أو للصغير" وقد كان لهذه البادرة تأثيرها في نفوس الشارين ولاسيما ربات البيوت.

العنصر الثالث اللازم لتحقيق النجاح، يقضي بأن تتأكد من أن الشيء الذي تريد أن تفعله لا يضاف إلى نجاحك فقط، بمعنى ألا تكون رغبتك أنانية، بل يجب أن تكون مفيدة للبشرية. يجب أن ترسم طريق الدائرة الكاملة. حيث يجب أن توجه رغبتك إلى غرض إسعاد وخدمة البشرية. وستعود عليك الفائدة. أما إذا اقتصرت الفائدة على نفسك فإن الدائرة لا تستكمل وتتعرض لتجربة الدائرة الناقصة في حياتك التي قد تتضمن التعاسة والعجز والمرض.

المخيلة والمعرفة

المخيلة كعنصر للنجاح وحدها لا تكفي. ذلك أن المخيلة لا تستطيع شيئاً بدون المعرفة، فهي تمد المشروع بالحياة والقوة الدافعة، أما المعرفة فإنها توجه هذه القوة الدافعة نحو الحقول التي يجب أن تستخدم فيها.

من أقوال أديسون: "المخيلة قوة عظيمة، ولكنها تحتاج إلى موجه وضابط، فإذا تركت بدون توجيه تصبح وبالاً على صاحبها" فالديناميت متفجر نافع إذا استخدم بمقتضى قواعد الفن والعلم أمكنه أن يؤدي للبشرية خدمات جليلة، ولكنه مادة خطرة بين يدي جاهل يتصدى لاستعماله. والطاقة الكهربائية تؤدي للإنسان خدمات ثمينة، ومع هذا فآلاف الأشخاص صعقهم التيار الكهربائي لأنهم أساؤوا استخدامه.

هناك رجلا شغل مخيلته ردهاً من الزمن وطلع على الناس بأفكار مدهشة وآراء ثورية في حقل العلم والاختراع، ولكنه توفي فقيراً معدماً لأنه لم يحسن

تطبيق نظرياته الفذة، وبالتالي لم يقم وزنا للواقع، بل كان يشرع في العمل قبل أن تتوافر المعلومات اللازمة عنه.

لتجنب الوقوع في ما وقع فيه هذا المخترع المنكود الحظ ينبغي لنا أن نجمع المعلومات التي تفيدنا والتي تتصل بالفكرة أو المشروع، فلا يأتي عملنا مرتجلا ولا نخبط في ميدانه خبط عشواء. وللاستعلام أبواب ومصادر أكثر من أن تحصر. فللاستعلام عن مشروع تجاري تنوي تحقيقه يمكنك الرجوع إلى غرفة التجارة والصناعة وإلى المصارف كما يمكنك الوقوف على المعلومات التي تهمك من مطالعة الصحف والنشرات التجارية الدورية واستعمال الكمبيوتر وغيرها.

وللاستعلام عن مشروع سياحي يمكنك الاتصال بمصلحة السياحة أو بمكاتب السياحة والسفر والنقابات السياحية، وليس في الاستعلام غضاضة. فمثلنا في الحياة العملية مثل من ينطلق وراء غاية أو هدف، فتعترض سيره غابة كثيفة متعددة المسالك، متشعبة، فإذا لم يستعلم عن الطريق ضل سبيله وتاه.

شغل مخيلتك باستمرار ودعها تعمل من أجلك، ولكن لا تقدم قبل أن تتبين طريقك وتأمن العثار وتظفر بالمشتهى.

المثابرة والإيمان

في جامعة هارفارد أستاذ يعتبر الثبات أو المثابرة العامل الأساسي لنجاح كل مشروع. وقد قال في محاضرة له إن ما تولّده المخيلة والعقل النيّر يذهب هباء إذا لم يتعهده المرء بالمثابرة.

هنالك العديد من الرجال والنساء الذين ضربوا الرقم القياسي في عدد المشروعات التي وضعوها وشرعوا في تحقيقها ولكن مشروعاتهم لم تعش، فقد تخلوا عنها وهي بعد في أول الطريق، لأن النتائج التي أملوا الحصول عليها جاءت مخيبة لآمالهم. وهناك رجال ونساء انطلقوا من لا شيء تقريبا واعترضت سيرهم

عقبات ليست بسيطة، فما تركوا لليأس سبيلا إلى نفوسهم، بل صبروا وثابروا وظفروا في النهاية بغاياتهم وتوجهاتهم.

النجاح الحقيقي

قد يقول بعض الناس أن السيد جونسون حقق ثروة من مبيعات البترول بالاحتيال والغش، فقد يبدو الرجل ناجحاً لبعض الوقت لكن الأموال التي جمعها بالاحتيال عادة ما تضيع وتتبخر. فعندما نسرق من شخص ما فإننا نسرق أنفسنا، ذلك لأننا في حالة نقص وعجز تظهر في أجسامنا وحياتنا العائلية وعلاقاتنا الاجتماعية والمهنية وغيرها.

إن الذي نفكر فيه ونشعر به هو الذي نصنعه، إننا نصنع ما نعتقده. والرجل الذي يجمع ثروة من الخداع لا يعد ناجحا، لأنه لا يوجد نجاح بدون سلام العقل. فما فائدة أن يجمع الإنسان ثروة إذا لم يستطع نوم الليالي أو أصبح يعاني عقدة الذنب. فالشعور بالذنب يجلب كل أنواع الاضطراب والعجز والمرض أيضاً.

الإنسان الناجح يحب عمله. والنجاح الحقيقي هو الالتزام بالمثل العليا أكثر من مجرد جمع الأموال والثروات. والرجل الناجح هو الذي يتمتع بوعي روحي واتزان نفسي كبير. ويبدو أن الكثيرين من رجال الأعمال والصناعة في الوقت الحاضر يعتمدون في نجاحهم على الاستخدام الصحيح لعقلهم الباطن.

تصوّر (تخيّل) الهدف النهائي

نشر مؤخراً مقال عن "فلاجر" أحد أقطاب صناعة البترول اعترف فيه بسر نجاحه وهو قدرته على مشاهدة مشروع بأكمله في حلم اليقظة. على سبيل المثال يغمض عينيه ويتصوّر مصنع بترول كبيراً ويرى الآلات والمعدات الضخمة والخزانات والقطارات تجري فوق القضبان الحديدية ويسمع صفيرها ويشاهد

دخانها. ونظراً لأنه شاهد وشعر بتحقيق مشاريعه فإن عقله الباطن يحققها. وهذا هو قانون العقل الباطن: **إذا تخيلت شيئاً بوضوح فإن القوى العجيبة لعقلك الباطن تمدك بالأساسيات اللازمة لإنجاز هذا الشيء.** لتحقيق النجاح يجب ألا تنسى القوة الكبيرة لقوى العقل الباطن الخلاقة. هذه هي الطاقة التي تدعم كل الخطوات في أي مرحلة للنجاح.

إن فكرك خلاق ومبدع. والفكر المشحون بالعاطفة والشعور يصبح إيمانا شخصياً أو اعتقاداً. إن القوة الهائلة التي توجد أو تكمن بداخلك قادرة على تحقيق كل رغباتك كما تمنحك الثقة والشعور بالسكينة والسلام. ومهما كان مجال عملك ينبغي أن تعلم قانون العقل الباطن. وعندما تعرف كيف تطبق قوى عقلك وعندما تعرب عما بداخلك تماما وتعترف بوجود عقلك الباطن وعندما تمنح مواهبك للآخرين فإنك تكون على طريق النجاح الحقيقي. وإذا كنت تقوم بعمل من أجل الله، فإن الله يكون معك. ولا يستطيع أي شيء أن يكون ضدك. ولا تستطيع أي قوة أن تحجب عنك النجاح.

كيف حقق حلمه في أن يصبح ممثلا؟

قال ممثل سينمائي ذو شهرة واسعة أنه كان ذا تعليم بسيط، ولكن كان يحلم وهو طفل أن يصبح ممثلا سينمائياً مشهوراً. كان يراوده هذا الحلم وهو يعمل في الحقل يخزن التبن والشعير أو وهو يجر البقر عائداً إلى منزله. أو عندما كان يقوم بحلب البقر. قال: كنت دائماً أتخيل اسمي تحيط به الأضواء اللامعة على واجهات المسارح الكبيرة. لقد ظل لسنوات يحلم بهذا الحلم حتى أتيحت له فرصة العمل في مجال السينما. وأخيراً، جاء اليوم الذي أصبح فيه ممثلا وشاهد اسمه وسط الأضواء اللامعة المتألقة على واجهة المسرح كما كان يحلم ويتخيل وهو فتى صغير، وأضاف أنا أعرف أن قوة الخيال تحقق النجاح.

كيف تحقق حلمه في امتلاك صيدلة؟

قال أحد الصيادلة أنه كان يحصل على راتب قدره ٦٠ دولاراً في الأسبوع بالإضافة إلى عمولة البيع. وبعد ٢٥ عاماً من العمل قال أنه سيتقاعد وسيحصل على معاش.

قال له أحدهم لماذا لا تمتلك صيدلية؟ أترك هذا المكان، إحلم بامتلاك صيدلية من أجل أطفالك، ربما يريد ابنك أن يصبح طبيبا وربما تريد ابنتك أن تصبح موسيقية عظيمة. كانت إجابته إنه لا يملك المال. ثم بدأ يدرك حقيقة أن ما يستطيع فهمه على أنه حقيقة لابد أن يدركه الإنسان ويتحقق. وكانت الخطوة الأولى لتحقيق حلمه في إيقاظ قوى عقله الباطن والتوسع في هذا الايقاظ من أجل مصلحته.

أما الخطوة التالية فهي إدراكه أنه إذا نجح في نقل الفكرة إلى عقله الباطن، فإن عقله الباطن سيقوم بتنفيذها.

بدأ يفكر ويتصوّر أنه في صيدليته الخاصة، يرتب الزجاجات ويركب الأدوية كما تخيل عدداً من الموظفين ينتظرون الزبائن، وتخيل رصيداً من المال في البنك. وتخيل أنه يعمل في الصيدلية. مثل الممثل الجيد الذي يتقن ويعيش الدور.

لقد كانت النتيجة شيقة جداً. حيث تقاعد من عمله ووجد وظيفة جديدة مع سلسلة صيدليات كبيرة، فقد أصبح المدير ثم أصبح مدير قطاع، وربح أموالاً كثيرة خلال أربع سنوات اشترى بها صيدلية خاصة به، وأسماها "صيدلية الأحلام". قال: "كانت نفس الصيدلية التي شاهدتها في خيالي". ونجح في مجاله الذي اختاره وتمتع بالسعادة والنجاح لأنه يقوم بالعمل الذي يحبه.

فتى في المدرسة الثانوية حوّل الإخفاق إلى نجاح

قال فتى في المدرسة الثانوية، إنه يحصل على درجات قليلة جداً وأن ذاكرته ضعيفة. وقد تبين أن الخطأ الوحيد لدى هذا الفتى هو اتجاهه الذهني الذي يتمثل

في اللامبالاة والاستياء من بعض أساتذته وبعض زملائه الطلبة. وبعد التضحية تعلم كيف يستخدم عقله الباطن وكيف ينجح في دراسته.

لقد بدأ يؤكد حقائق معينة عدة مرات في اليوم خاصة في الليل قبل النوم، وأيضا في الصباح بعد الاستيقاظ، حيث أن هذه هي أفضل الأوقات لشحن العقل الباطن.

لقد أكد ما يلي: أنا أعلم أن عقلي الباطن هو مخزن الذاكرة، إنه يحتفظ بكل شيء، أنا أسمعه أو أقرأه في المدرسة. أنا أتمتع بذاكرة قوية، إن الذكاء المطلق في عقلي الباطن يكشف لي دائما كل ما أحتاج إلى معرفته في امتحاناتي، وأنا أحمل الحب والنية الطيبة إلى أساتذتي وزملائي، وأتمنى لهم النجاح والخير.

يتمتع هذا الفتى الآن بقدر كبير من الحرية. وهو الآن يحصل على أعلى الدرجات. ويتخيل دائماً مدرسيه ووالديه يهنئونه على نجاحه في دراسته.

كيفية النجاح في الشراء والبيع

هنا نذكر أن عقلك الواعي هو الدينامو (المولد) الذي يبدأ عمل عقلك الباطن الموتور (المحرك)، وإنك يجب أن تبدأ حركة الموتور لتمكنه من القيام بالعمل. إن عقلك الواعي الظاهر هو الذي يوقظ قوة عقلك الباطن.

الخطوة الأولى في نقل رغبتك الصريحة وفكرتك أو خيالك إلى عقلك الباطن هي أن تسترخي وتهدأ وتجمع وتركز انتباهك، ظل هادئا. إن هذا الاتجاه الهادئ والمستريح للعقل يمنع الأفكار الخاطئة والأشياء الغريبة من التداخل مع الاستيعاب العقلي لأفكارك وهدفك.

أما الخطوة الثانية فهي أن تبدأ تتخيل ما ترغب تحقيقه. على سبيل المثال عندما ترغب في شراء منزل يجب أن تؤكد ما يلي في عقلك الهادئ المستريح: إن الذكاء المطلق لعقلي الباطن حكيم جداً، يكشف لي الآن المنزل المثالي الذي يلبي كل

متطلباتي. ويناسب دخلي. إنني الآن أوجه هذا السؤال إلى عقلي الباطن وإنني أعلم أن عقلي الباطن سيستجيب وفقا لطبيعة طلبي ورغبتي. وإني أوجه هذا الطلب بثقة وإيمان مثل إيمان وثقة الفلاح الذي يضع البذور في الحقل واثقاً في قوانين النمو.

الاستجابة لرغباتك ودعواتك قد تتحقق من خلال إعلان في إحدى الصحف. أو من خلال صديق أو قد تتجه مباشرة إلى منزل معيَن يكون هو الذي تبحث عنه تماماً.

إن العقل الباطن هو الشاشة الشخصية لحياتك، وخارجك يعكس ما بداخلك. العمل الخارجي يعكس العمل الداخلي.

وهناك عدة طرق يمكن من خلالها تحقيق هدفك وهي المعرفة الأساسية التي تضع فيها ثقتك، إن الاستجابة لابد أن تأتي، والثقة في العقل الباطن، فالذكاء الخلاق للعقل الباطن لا يخطئ. وتذكر دائماً أن الذي تبحث عنه هو أيضاً يبحث عنك.

طريقة للنجاح يستخدمها العديد من رجال الأعمال والمسؤولين

هناك العديد من رجال الأعمال المشهورين والمسؤولين الذين يستخدمون بهدوء المصطلح المجرد "النجاح" ويكررون هذا المصطلح عدة مرات يومياً حتى يصبح لديهم اعتقاد بأن النجاح هو من نصيبهم. إنهم يعرفون أن فكرة "النجاح" تحتوي كل العناصر الأساسية اللازمة لتحقيق النجاح.

بالمثل يمكنك أن تبدأ الآن أن تكرر كلمة "النجاح" لنفسك باقتناع وإيمان وثقة. سيتقبلها عقلك الباطن كحقيقة وتصبح واقعاً تحت ضغط إجباري من عقلك الباطن لتحقيق النجاح.

ماذا يقول عقلك الباطن لك؟

إنك تريد بدون شك أن تكون ناجحاً في حياتك الزوجية، وفي علاقاتك مع

الآخرين. وإنك ترغب في أن تكون مميزاً في عملك أو وظيفتك أو مهنتك. وأنك ترغب في امتلاك منزل جميل وترغب في الحصول على كل الأموال اللازمة لكي تعيش في راحة ورفاهية وسعادة. وإنك تريد أن تكون ناجحاً في حياتك الروحية وفي اتصالك بقوى عقلك الباطن.

إنك رجل أعمال لأنك تدير الحياة بطريقة جيدة، وستصبح رجل أعمال ناجح أو مسؤول ناجح بتخيل نفسك تعمل ما تطوق إلى عمله، وتمتلك الأشياء التي ترغب في امتلاكها. كُن خيالياً ومشتركاً عقلياً في حقيقة حالة النجاح. إذهب إلى النوم شاعراً بأنك ناجح في كل ليلة وراضٍ تماماً، وفي النهاية إنك ستنجح في زرع فكرة "النجاح" في عقلك الباطن. اعتقد أنك ولدت لتنجح، وستحدث العجائب.

تذكر أن تفكيرك المزوج بالعاطفة والشعور يصبح اعتقاداً شخصياً، وحسب اعتقادك يحصل لك وتتحقق أهدافك.

تم بحمد الله

تنسيق وإخراج
صفاء نمر البصار
00962 79 6507997
safa_nimer@hotmail.com

هذا الكتاب:

- هذا الكتاب طريقة فريدة لتعظيم تفكيرك وإنجاز الأشياء التي تريدها.
- في هذا الكتاب قصص مثيرة محفزّه ورسالة ديناميكية عملية للنجاح والإمتياز.

فليس حجم دماغك ما يُعتمد عليه ، بل حجم تفكيرك الإيجابي هو الأساس. فالطريقة لإنجاز الأشياء الكبيرة هي التفكير بأساليب وأشياء كبيرة.

- يقدم لك أسلوب وبرنامج للحياة الناجحة الخلاقة. فلكي تكون بين الناجحين المميزين تحتاج إلى عادة التفكير الإيجابي.
- يلهمك ويحفزك لإعادة توجيه أفكارك وطموحك ، بحيث تحيط بأهداف كبيرة، ويعطيك أسلوب عملي يمكنك من الوصول إليها وتحقيقها.
- يدلك كيف تتبع ليس النجاح الوهمي الهابط ، بل الأشياء الواضحة والخيّرة وتحسين حياتك.
- يمنحك التحفيز والقوى الدافعة اللازمة لتحويل طموحاتك إلى حقيقة ونجاحاً باهراً في حياتك ، فليس ثمة حدود لما يمكنك فعله بتفكيرك الإيجابي الكبير.







دار كنوز المعرفة العلمية
للنشر والتوزيع

الأردن - عمان
وسط البلد - مجمع الفحيص
هاتف : 877 4655 6 962+
فاكس : 875 4655 6 962+
خلوي : 494 795525 962+
ص.ب : 712577
Dar_konoz@yahoo.com
info@darkonoz.com